

**Das Erziehungsschutzargument  
als Rechtfertigung  
für protektionistische Massnahmen:  
Eine theoretische und historische Darstellung**

Dissertation  
zur Erlangung der Würde eines Doktors  
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften,  
vorgelegt der  
wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät  
der Universität Freiburg (Schweiz)

von

**Elmar Baeriswyl**  
von Alterswil (FR)

1. Referent: Prof. H. Bortis
2. Referent: Prof. G. Gaudard

Freiburg 2004

Für meine Eltern

## **Vorwort**

Die vorliegende Arbeit hätte ohne die grosse Hilfe und Unterstützung einiger Personen nicht realisiert werden können. An erster Stelle ist Professor Heinrich Bortis zu erwähnen, der die Dissertation während fünf Jahren betreut und mir in dieser Zeit viele wichtige Impulse gegeben hat. Mit seinem Wissen und seiner Erfahrung sowie seiner menschlichen Art war er mir immer ein grosser Beistand. Professor Gaston Gaudard danke ich herzlich, dass er die Rolle als zweiter Referent übernommen hat.

Während meiner gesamten Studienzeit konnte ich immer auf die Unterstützung meiner Eltern Rosy und Paul Baeriswyl zählen. Dafür an dieser Stelle ein grosses Dankeschön.

Geholfen haben mir auch Gerold Baeriswyl und Emanuel Baeriswyl mit ihren sprachlichen Korrekturarbeiten und einigen wertvollen Tipps.

Ein besonders grosser Dank gebührt meiner Lebenspartnerin Maya Sahli für ihre Unterstützung und das Verständnis, welches sie mir während dieser Zeit entgegengebracht hat.

## Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Darstellungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis	V
 Einleitung: Problematik und Aufbau	 1
 1. Friedrich Lists „Nationales System der politischen Ökonomie“	 7
1.1. Die Bedeutung des Nationenbegriffs im Werk von Friedrich List	7
1.2. Stufentheorie	10
1.3. Die Theorie der produktiven Kräfte	12
1.4. Ausgestaltung des Schutzsystems	15
 2. Die Entwicklung des Erziehungsschutzarguments bis Mitte des 19. Jahrhunderts	 18
2.1. Der Erziehungsschutzgedanke im Merkantilismus	18
2.1.1. Erste Erwähnungen	18
2.1.2. Der Erziehungsschutzgedanke bei James Steuart	20
2.1.3. Historische Umstände	23
2.2. Die Ablehnung des Arguments bei den Klassikern bis Mitte des 19. Jahrhunderts	25
2.2.1. Die Theorie der absoluten Kosten von Adam Smith	26
2.2.2. David Ricardos Theorie der komparativen Kosten	29
2.3. Amerikanisches System: Das Erziehungsschutzargument in den USA	32
2.3.1. Alexander Hamiltons „Report on the Subject of Manufactures“	33
2.3.2. Daniel Raymond: Die Erhöhung des Nationalreichtums mittels Erziehungsmassnahmen	37
2.3.3. John Raes „Infant-Industry“-Argument mit kapitaltheoretischem Rahmen	41
2.3.4. Die Erlangung der inneren Harmonie bei Henry Charles Carey	45
2.4. Das Erziehungszollargument in der französischen Wirtschaftstheorie zu Beginn des 19. Jahrhunderts	50
2.4.1. Jean-Antoine Chaptal: Der Aufbau einer französischen Industrie mittels Erziehungszöllen	51
2.4.2. Die Rolle der Schutzzölle bei Charles Ganilh	53
 3. Weiterentwicklungen des Erziehungsschutzgedankens in der klassischen und neoklassischen Theorie	 57
3.1. Integration des Erziehungszollarguments in die klassische Freihandelstheorie	57
3.1.1. Die Theorie der internationalen Werte von John Stuart Mill	58
3.1.2. Akzeptanz des Arguments in der liberalen Theorie um die Jahrhundertwende	61

3.1.3.	Alfred Marshall: Verallgemeinerung der Theorie der internationalen Werte	66
3.2.	Einschränkung und Ablehnung des Erziehungsschutzarguments in der Neoklassik ab Mitte des 20. Jahrhunderts	71
3.2.1.	Integration der Theorie des internationalen Handels in die allgemeine Gleichgewichtstheorie	72
3.2.2.	Die Behandlung des Erziehungsschutzarguments in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie	77
3.2.3.	Das „Infant-Industry“-Argument in der „neuen Aussenhandelstheorie“	83
3.2.4.	Das „New Infant-Industry“-Argument von Krugman	87
4.	Weiterentwicklungen des Arguments abseits der neoklassischen Theorie	93
4.1.	Argumente für permanenten Erziehungsschutz	93
4.1.1.	Frank D. Grahams Argumentation für permanenten Zollschutz	93
4.1.2.	Mihail Manoilescu: Steigerung der Produktivität durch Schutzmassnahmen	97
4.2.	Das Prinzip der kumulativen Verursachung	101
4.2.1.	Die kumulative oder zirkuläre Verursachung bei Myrdal	101
4.2.2.	Das Prinzip der kumulativen Verursachung bei Kaldor	104
4.3.	Neuere Ansätze	109
4.3.1.	Das Zentrum-Peripherie-Modell von Prebisch	109
4.3.2.	Luigi Pasinetti: Das Prinzip des komparativen Produktivitätswachstums	113
4.3.3.	Autozentrierte Entwicklung bei Dieter Senghaas	118
5.	Vergleich der verschiedenen Ansätze	123
5.1.	Unterschiedliche Ausgangssituationen	123
5.2.	Die Theorie der produktiven Kräfte	127
5.3.	Die Rolle der Industrie	131
5.4.	Die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe	136
5.5.	Auswahl der schützenswerten Sektoren	139
5.6.	Die Instrumente des Erziehungsschutzes	142
6.	Wirtschaftspolitische Anwendungen der Theorie	149
6.1.	Die Industrialisierung der Vereinigten Staaten im 19. Jahrhundert	149
6.1.1.	Der Aufbau der ersten Industriebetriebe	149
6.1.2.	Die Umsetzung der Schutzpolitik des „Amerikanischen Systems“ nach dem Krieg gegen England	151
6.1.3.	Infrastrukturverbesserungen als Industrieförderung	155
6.1.4.	Die Entwicklung des Schutzsystems bis ins 20. Jahrhundert	158

6.1.5.	Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung der Vereinigten Staaten	160
6.2.	Der Verlauf der Industrialisierung in Deutschland	165
6.2.1.	Die Vorbereitung der Industrialisierung	165
6.2.2.	Die erste Industrialisierungsphase	169
6.2.3.	Der Aufstieg Deutschlands zum Industriestaat	173
6.2.4.	Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung Deutschlands	176
6.3.	Die wirtschaftliche Entwicklung Japans	180
6.3.1.	Eine erste Industrialisierungsphase bis zum Zweiten Weltkrieg	180
6.3.2.	Wiederaufbau und schnelles Wachstum	183
6.3.3.	Liberalisierung der Handelsbeziehungen	187
6.3.4.	Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung Japans	189
6.4.	Die Entwicklung Südkoreas zu einer Industrienation	195
6.4.1.	Die Situation nach den beiden Kriegen	195
6.4.2.	Exportorientierung in der Leichtindustrie während den sechziger Jahren	196
6.4.3.	Aufbau der Schwerindustrie und Liberalisierung	201
6.4.4.	Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung Südkoreas	204
6.5.	Ein Vergleich der Entwicklungen in den vier Ländern	209
Schlussbemerkungen: Das Argument im Umfeld der zwei Theorien des internationalen Handels		215
Literaturverzeichnis		218

## **Darstellungsverzeichnis**

Darstellung 1:	„Mill- und Bastable-Kriterium“	63
Darstellung 2:	Tauschkurven	67
Darstellung 3:	Transformationskurven bei abnehmenden Grenzerträgen	73
Darstellung 4:	Kombination einer Transformationskurve mit gesellschaftlichen Indifferenzkurven	74
Darstellung 5:	„Infant-Industry“-Argument	77
Darstellung 6:	Aussenhandel bei monopolistischer Marktmacht	85
Darstellung 7:	Internationaler Handel bei zunehmenden Skalenerträgen	85
Darstellung 8:	Wirkung von Schutzmassnahmen auf die Grenzkosten	90
Darstellung 9:	Wirkung von Schutzmassnahmen auf die Ausbringungsmengen	91

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Kosten und Nutzen von Erziehungsmassnahmen	65
Tabelle 2:	Verhältnis der Primärgüterpreise zu den Preisen von Industrieerzeugnissen	111
Tabelle 3:	Aussenwirtschaftsstrategie und Entwicklung: Typen von Entwicklung und Fehlentwicklung	121
Tabelle 4:	Die Entwicklung der durchschnittlichen Importzölle der Vereinigten Staaten von Amerika im 19. Jahrhundert	160
Tabelle 5:	Durchschnittliche Zollbelastungen auf Industriegütern zwischen 1820 und 1950	161
Tabelle 6:	Anteil der Rohstoffe, der verarbeiteten Nahrungsmittel und der Industriegüter am US Aussenhandel zwischen 1821 und 1930	162
Tabelle 7:	Struktur des gewerblichen Sektors in Deutschland um 1800	165
Tabelle 8:	Die Beförderungsleistung der deutschen Eisenbahnen	170
Tabelle 9:	Deutschlands Import- und Exportstruktur um 1830	176
Tabelle 10:	Die Entwicklung der einzelnen Wirtschaftssektoren Deutschlands im 19. Jahrhundert	177
Tabelle 11:	Der Anteil einzelner Länder an der Weltindustrieproduktion	178
Tabelle 12:	Zusammensetzung der Güterimporte nach Japan 1874-1939	190
Tabelle 13:	Zusammensetzung der Güterexporte Japans 1874-1939	190
Tabelle 14:	Wachstumsraten des realen Bruttosozialprodukts Japans zwischen 1953 und 1985	191
Tabelle 15:	Entwicklung des Bruttosozialprodukts pro Kopf in Japan, den USA, Grossbritannien und der BRD zwischen 1957 und 1984	191
Tabelle 16:	Japans Exportstruktur 1955-1985	192
Tabelle 17:	Exportsubventionen in Südkorea 1958-1960	199
Tabelle 18:	Entwicklung des südkoreanischen Bruttosozialprodukts	205
Tabelle 19:	Südkoreas wichtigste Exportgüter	206
Tabelle 20:	Zusammensetzung der Exporte und Importe Südkoreas	206
Tabelle 21:	Der Anteil Grossbritanniens, Deutschlands und der USA an der Weltindustrieproduktion 1860	209



## Einleitung: Problematik und Aufbau

Das Erziehungsschutz- oder „Infant-Industry“-Argument<sup>1</sup> wird als das älteste spezifische Argument zur Rechtfertigung protektionistischer Massnahmen in der Diskussion um die Vorteilhaftigkeit von freiem internationalem Handel bezeichnet.<sup>2</sup> Dem Argument zufolge kann ein befristeter Schutz für junge Industrieunternehmen vor der weiterentwickelten ausländischen Konkurrenz ökonomisch gerechtfertigt sein, wenn dieser der einheimischen Industrie das Erreichen eines Niveaus erlaubt, das sie international konkurrenzfähig macht. Meistens wird das Erziehungsschutzargument mit dem, während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts tätigen, deutschen Ökonomen Friedrich List in Verbindung gebracht. Die Konkurrenz zwischen Ländern unterschiedlicher Entwicklungsstufen führt seiner Meinung nach zu einer Vergrösserung der Unterschiede und verunmöglicht es den Entwicklungsländern, einen eigenen Industriesektor aufzubauen, der für den ökonomischen Fortschritt unerlässlich ist. Aus diesem Grund müssen die wirtschaftlich unterentwickelten Länder temporäre Schutzmassnahmen ergreifen, die ihnen eine Industrialisierung erlauben, bevor sie sich wieder der internationalen Konkurrenz stellen. List stellt die dynamische Veränderung der Produktionsbedingungen eines Landes in den Mittelpunkt seiner Überlegungen.

Die Ansicht Lists widerspricht der momentan vorherrschenden Lehrmeinung der klassischen und neoklassischen Aussenhandelstheorie. Dieser Ansatz, der auf der Theorie der komparativen Kostenvorteile von David Ricardo beruht, geht davon aus, dass freier internationaler Handel zu einer Spezialisierung der Länder entsprechend ihren jeweiligen Fähigkeiten führt, und Wohlfahrtsgewinne für alle beteiligten Länder mit sich bringt. Eine Beschränkung der internationalen Handelsflüsse, auch wenn diese zum Schutz von gewissen Sektoren in Entwicklungsländern geschieht, hat eine Fehlallokation der Produktionsfaktoren und die Entwicklung unproduktiver Sektoren zur Folge. Die Theorie der komparativen Kosten ist insofern statisch, als sie von den momentan herrschenden Bedingungen in den verschiedenen Ländern ausgeht.

---

<sup>1</sup> Oft wird auch der Begriff „Erziehungszollargument“ als Synonym zum Begriff „Erziehungsschutzargument“ verwendet, obwohl der erstgenannte Begriff nur den Schutz durch Zölle abdeckt, während der zweite auch andere protektionistische Massnahmen wie Quoten und andere nichttarifäre Handelshemmnisse, aber auch Instrumente wie Subventionen oder andere Unterstützungsmassnahmen für bestimmte Unternehmen, welche die Handelsströme nur indirekt beeinflussen, beinhaltet.

<sup>2</sup> Vgl. *Irwin, D. A.*, *Against the Tide*, 1996, S. 116.

List anerkennt die allgemeine Vorteilhaftigkeit des freien internationalen Handels, schränkt ihn aber auf den Handel zwischen Ländern auf ungefähr gleichem Entwicklungsniveau ein.<sup>1</sup> Temporäre Handelsbeschränkungen dienen dazu, dass die verschiedenen Länder ihr Entwicklungsniveau angleichen. Insofern verbindet List in seinem Erziehungsschutzargument die beiden grossen Ansätze der Aussenhandelstheorie, den merkantilistischen, der den internationalen Handel als Mittel zur Vergrösserung des ökonomischen Wohlstands eines Landes auf Kosten anderer Länder versteht, und den klassischen und neoklassischen Ansatz, nach dem der Aussenhandel Vorteile für alle beteiligten Länder mit sich bringt.<sup>2</sup>

Seit Beginn der achtziger Jahre des 20. Jahrhunderts ist eine Tendenz im Gang, die neoklassische Freihandelstheorie in der Praxis verstärkt umzusetzen. Im „Washington Consensus“<sup>3</sup>, der die Empfehlungen der wichtigsten Entwicklungsorganisationen für die unterentwickelten Länder zusammenfasst, wird von diesen ein Abbau der tarifären und nichttarifären Einfuhrbeschränkungen und eine Globalisierung des internationalen Handels verlangt. Der Welt-handel orientiert sich seit dem „Washington Consensus“ und der Gründung der WTO im Jahr 1995 endgültig am Prinzip des Freihandels.

Vor allem im Rahmen der WTO bemühen sich die entwickelten Länder darum, dass im Bereich der Industrieprodukte die Handelsschranken auch in den Entwicklungsländern noch weiter abgebaut werden. Das Erziehungsschutzargument spielt in der heutigen Politik der Handelsorganisationen keine Rolle, obwohl sogar in der ersten Formulierung des „Washington Consensus“ von John Williamson Erziehungsschutzmassnahmen als temporäre Ausnahme vom Freihandel erlaubt wurden: „The free trade ideal is generally (although perhaps not universally) conceded to be subject to two qualifications. The first concerns infant industries, which may merit substantial but strictly temporary protection.“<sup>4</sup>

Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die heutigen hochentwickelten Industrieländer, als sie sich selbst noch in der Phase der wirtschaftlichen Entwicklung befanden, keinesfalls die Freihandelspolitik, die sie heute empfehlen, befolgt haben. Dazu schreibt Ha-Joon Chang: „Les faits historiques sont sans appel : quand les pays actuellement développés étaient encore en développement, ils n’ont mené pratiquement aucune des politiques qu’ils

---

<sup>1</sup> Aus diesem Grund stand das Eintreten Lists für den Abbau der Handelsschranken zwischen den ähnlich entwickelten deutschen Staaten zu Beginn des 19. Jahrhunderts nicht in Widerspruch zu seinem Erziehungsschutzargument (vgl. Kapitel 1).

<sup>2</sup> Vgl. Bortis, H., Thomas Mun and David Ricardo, 2003, S. 61f., 77f.

<sup>3</sup> Der 1990 von John Williamson formulierte sogenannte „Washington Consensus“ versucht, die wirtschaftspolitischen Massnahmen für Entwicklungsländer, welche die in Washington ansässigen Organisationen der Weltbank und des IMF und die US-Regierung während den achtziger Jahren durchgeführt haben, und deren wirtschaftspolitische Empfehlungen für die neunziger Jahre, zusammenzufassen. Vgl. Williamson, J. (Ed.), *Latin American Adjustment*, 1990, S. 1f.

<sup>4</sup> Williamson, J., *What Washington Means*, 1990, S. 15.

préconisent ... Au moment où ils tentaient de combler leur retard sur plus développés qu'eux, pratiquement tous utilisèrent les droits de douane, les subventions et d'autres outils politiques pour promouvoir leurs industries.“<sup>1</sup> Auch Joseph Stiglitz machte auf diese Tatsache aufmerksam: „Die meisten entwickelten Industriestaaten einschliesslich der Vereinigten Staaten und Japans hatten ihre Volkswirtschaften aufgebaut, indem sie selektiv und umsichtig einige ihrer Wirtschaftszweige abschirmten, bis diese stark genug waren, um sich dem internationalen Wettbewerb zu stellen ... Es kann verheerende soziale und wirtschaftliche Folgen nach sich ziehen, wenn ein Entwicklungsland dazu genötigt wird, seine Märkte für Importgüter zu öffnen, die dann mit den von heimischen Wirtschaftszweigen produzierten Gütern konkurrieren, die dem Konkurrenzdruck ihrer viel stärkeren ausländischen Wettbewerber oftmals nicht standhalten.“<sup>2</sup>

Das Ziel der vorliegenden Arbeit besteht darin, die Entwicklung des Erziehungsschutzarguments von seinen Anfängen in der merkantilistischen Literatur bis in die jüngste Vergangenheit aufzuzeigen und die verschiedenen Ansätze einander gegenüberzustellen. Danach sollen einige historische Beispiele einer erfolgreichen Anwendung von „Infant-Industry“-Schutzmassnahmen beim Aufbau eines international konkurrenzfähigen Industriesektors dargestellt werden.

Ausgangspunkt für die Überlegungen im theoretischen Teil der Arbeit ist das Werk von Friedrich List, der, wenn nicht als Begründer, so doch als wichtigster Vertreter des Erziehungsschutzarguments gilt. Ein wichtiger Unterschied zwischen List und den Klassikern liegt in der Behandlung der Nation, die zwischen den Individuen und der gesamten Menschheit steht, und in den Überlegungen Lists – im Gegensatz zu den Klassikern – eine grosse Bedeutung einnimmt. Die Stufentheorie, die im zweiten Teil des Kapitels behandelt wird, dient als Ausgangspunkt für Lists Überlegungen zur Handelspolitik. Den dritten Teil nimmt die Theorie der produktiven Kräfte ein, mit der List aufzeigt, dass die Fähigkeit, Werte zu schaffen die Prosperität eines Landes bestimmt, und nicht, wie von den Klassikern behauptet, der Besitz der Werte selber. Im letzten Teil des 1. Kapitels wird auf die eigentliche Handelspolitik eingegangen. Durch einen temporären Schutz vor der übermächtigen ausländischen Konkurrenz kann eine Nation ihre Produktivkräfte entwickeln und dadurch eine höhere Stufe der Entwicklung erreichen.

Im zweiten Kapitel wird die Entwicklung des Erziehungsschutzarguments vor List untersucht. Schon in der merkantilistischen wirtschaftstheoretischen Literatur des 17. Jahrhunderts wurde der Erziehungsschutz als Argument für protektionistische Massnahmen erwähnt. Schutzzölle sollten den Aufbau produktiver Manufakturen ermöglichen, dank denen die einheimische Beschäftigung gesichert, und - sobald die Betriebe international

---

<sup>1</sup> Chang, H.-J., *Du protectionnisme au libre-échangeisme*, 2003, S. 26.

<sup>2</sup> Stiglitz, J., *Globalisierung*, 2002, S. 31f.

konkurrenzfähig sind - ein Aussenhandelsüberschuss erreicht werden kann. Auf James Steuart, der mit seinem Werk „Inquiry into the Principles of Political Economy“ die „wohl beste und vollständigste Übersicht der Volkswirtschaft vom gemässigt merkantilistischen Standpunkt“<sup>1</sup> schrieb, wird gesondert eingegangen, weil er das Erziehungszollargument nicht nur als praktische wirtschaftspolitische Empfehlung verstand, sondern mit seiner Stufentheorie theoretisch begründen wollte.

Danach wird kurz die klassische Aussenhandelstheorie dargestellt, welche auf der Theorie der absoluten Kostenvorteile von Adam Smith und auf der Theorie der komparativen Kosten von David Ricardo beruht. Sie stellt eine Antwort auf den Merkantilismus dar und liefert die analytische Grundlage für die Anerkennung der allgemeinen Vorteilhaftigkeit des Freihandels. Die klassische Aussenhandelstheorie erlaubt keine Beschränkungen des internationalen Handels aus ökonomischen Gründen, so wird auch das Argument für Erziehungszöllen von den Klassikern abgelehnt.

Eine grosse Bedeutung hatte das „Infant-Industry“-Argument in der ökonomischen Literatur der Vereinigten Staaten gegen Ende des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Besonders Alexander Hamilton und Daniel Raymond, die als die wichtigsten Vorläufer von Friedrich List gelten, legten mit ihren Werken die Grundlage für die Weiterentwicklung des Arguments. Diese geschah um die Mitte des 19. Jahrhunderts unter anderem durch zwei weitere amerikanische Ökonomen, John Rae und Henry Charles Carey<sup>2</sup>. Rae stellt das Erziehungsschutzargument in Zusammenhang mit seiner Kapitaltheorie, für den Harmonisten Carey sind Erziehungszölle ein Instrument um die natürliche Harmonie zu erreichen.

Neben Hamilton und Raymond gehören auch einige französische Ökonomen zu den wichtigen Vorgängern Lists. Am meisten Raum haben Jean-Antoine Chaptal und Charles Ganilh dem Erziehungsgedanken zugestanden, weshalb auf diese beiden im vierten Teil des zweiten Kapitels genauer eingegangen wird.

In Kapitel 3 wird die Behandlung des Erziehungsschutzarguments in der klassischen und neoklassischen Schule nach List aufgezeigt. Mit John Stuart Mill akzeptierte zum ersten mal ein bedeutender klassischer Ökonom die Vorteile zeitlich begrenzter Schutzmassnahmen zum Aufbau einer überlebensfähigen Industrie. Dies führte zu einer verstärkten Zustimmung bei anderen Liberalen: „Mill’s standing and reputation among economists gave intellectual credibility to the infant industry argument for the first time.“<sup>3</sup> Um die Jahrhundertwende war

---

<sup>1</sup> Kruse, A., Geschichte, 1997, S. 26.

<sup>2</sup> Obwohl H. C. Carey sein Hauptwerk fast zwei Jahrzehnte nach Lists „nationalem System“ veröffentlicht hat, wird er im Kapitel der Vorgänger Lists behandelt, damit alle hier betrachteten amerikanischen Ökonomen dieser Epoche gemeinsam unter Punkt 2.3. erscheinen.

<sup>3</sup> Irwin, D. A., Against the Tide, 1996, S. 128.

das Erziehungsschutzargument in der ökonomischen Theorie weitgehend anerkannt; neben Charles F. Bastable, Henry Sidgwick oder Frank W. Taussig akzeptierte beispielsweise auch Alfred Marshall das Argument als Ausnahme von der allgemeinen Vorteilhaftigkeit des Freihandels.

Während der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts änderte sich an der theoretischen Anerkennung für das Erziehungsschutzargument wenig. Viele neoklassische Ökonomen standen seiner praktischen Anwendbarkeit allerdings skeptisch gegenüber. In dieser Zeit wurde die Theorie des internationalen Handels von Gottfried Haberler, Abba P. Lerner, Wassily Leontief, Paul A. Samuelson, Eli F. Heckscher und Bertil Ohlin in die allgemeine Gleichgewichtstheorie integriert. Die Behandlung des Arguments innerhalb dieser führte zu einer Auseinandersetzung mit der Frage, unter welchen Bedingungen Schutzmassnahmen sinnvoll sein können. Zum Teil wurde der Erziehungsschutz auch von den Neoklassikern akzeptiert, seine Gültigkeit wurde aber stark eingeschränkt. Die neue Aussenhandelstheorie, die Ende der siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts entstand, versucht die Mängel der traditionellen Theorie durch eine Berücksichtigung von Marktunvollkommenheiten, strategischem Verhalten, steigenden Skalenerträgen, asymmetrischer Information oder Produktdifferenzierung zu beheben. Paul Krugman entwickelte mit seinem „New Infant-Industry“-Argument innerhalb der neuen Aussenhandelstheorie eine theoretische Erklärung für die Exportförderung durch Erziehungsschutzmassnahmen.

Das vierte Kapitel beinhaltet Ansätze abseits der neoklassischen Theorie, die sich mit dem Erziehungsschutzargument auseinandersetzen. Als erstes werden mit Frank D. Graham und Mihail Manoilescu zwei Befürworter von „Infant-Industry“-Schutzmassnahmen behandelt, die den Schutz - im Gegensatz zu den anderen hier betrachteten Ökonomen - zeitlich nicht begrenzen. Sie setzen sich auch für den Schutz von Industriesektoren ein, welche nicht international konkurrenzfähig werden können.

Gunnar Myrdal und Nicholas Kaldor haben mit dem Prinzip der kumulativen Verursachung die zunehmenden Wohlstandsunterschiede zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern erklärt. Die herrschenden Marktkräfte führen zu einem kontinuierlichen Prozess, in dem sich Kräfte kumulativ beeinflussen und von der Ausgangssituation wegführen, wodurch sich Ungleichgewichte bilden, die durch die neoklassische Gleichgewichtstheorie nicht erklärt werden können. Myrdal und besonders Kaldor argumentieren für die Anwendung von Erziehungsschutzinstrumenten in Entwicklungsländern, um diesen kumulativen Prozess zu durchbrechen und eine Verringerung der Wohlstandsunterschiede zu erreichen.

Im dritten Teil des vierten Kapitels werden einige weitere Vertreter des „Infant-Industry“-Arguments vorgestellt. Raul Prebisch, der wichtigste Vertreter des wirtschaftlichen Strukturalismus, sprach sich in seinem Zentrum-Peripherie-Modell für eine Industrialisierung durch eine Politik der Importsubstitution aus, die auf den Überlegungen Friedrich Lists beruht.

Auch das Prinzip des komparativen Produktivitätswachstums von Luigi Pasinetti enthält Elemente der Theorie der produktiven Kräfte Lists, wobei Pasinetti das Lernen in den Mittelpunkt seiner Überlegungen stellt. Dieter Senghaas stellt der Theorie der komparativen Kostenvorteile ein dynamisches, auf historischen Untersuchungen gestütztes Konzept autozentrierter Entwicklung gegenüber.

In Kapitel 5 wird versucht, die wichtigsten Aspekte des Erziehungsschutzarguments in den behandelten Theorien herauszufiltern und miteinander zu vergleichen. Dabei wird besonders die Tatsache, dass die am internationalen Handel beteiligten Länder in ihrer Ausgangslage sehr unterschiedlich sind, hervorgehoben. Dies wird in der neoklassischen Theorie als Ausgangspunkt für eine vorteilhafte internationale Arbeitsteilung genommen, während die Erziehungsschutztheoretiker diese Differenzen als Hindernis für einen gleichberechtigten und sinnvollen Austausch betrachten. Hinter dem „Infant-Industry“-Argument steht die Idee, die produktiven Kräfte eines Landes zu verbessern; dabei spielt die Industrie eine entscheidende Rolle. Bei den Anhängern des Erziehungsschutzarguments ist der Aufbau eines Industriesektors Voraussetzung für das wirtschaftliche Fortkommen eines Landes. Da die wirtschaftliche Entwicklung unter Marktbedingungen nicht in allen Ländern stattfindet, sind staatliche Eingriffe in verschiedenen Sektoren und mit verschiedenen Instrumenten notwendig.

Die heutigen Industrieländer, die den unterentwickelten Staaten grösstenteils eine Öffnung der Märkte für Industriegüterimporte empfehlen, haben sich selber durch die Anwendung von mehr oder weniger ausgeprägten Erziehungsschutzmassnahmen wirtschaftlich entwickelt. In Kapitel 6 wird diese Tatsache anhand der Beispiele der Vereinigten Staaten von Amerika, Deutschland, Japan und Südkorea aufgezeigt. Sowohl die USA und Deutschland im 19. Jahrhundert, als auch Japan und Südkorea im 20. Jahrhundert haben verschiedene Schutzinstrumente angewandt, um ihre damals noch nicht konkurrenzfähigen Industriesektoren gegen die ausländischen Unternehmungen zu schützen.

# 1. Friedrich Lists „Nationales System der politischen Ökonomie“

## 1.1. Die Bedeutung des Nationenbegriffs im Werk von Friedrich List

Friedrich List<sup>1</sup> geht in seiner Arbeit von einer Kritik an den Klassikern aus. Er beanstandet an den klassischen Autoren - er erwähnt namentlich François Quesnay, Adam Smith und Jean-Baptiste Say - dass diese in ihren Untersuchungen nur von den einzelnen Menschen und einer Universalunion aller Nationen, d. h. einer Gemeinschaft aller Individuen ausgehen. Sie verkennen die Bedürfnisse der Gegenwart und die Existenz von Nationen<sup>2</sup>, die zwischen den Individuen und der gesamten Menschheit stehen. In der gesellschaftlichen Wirklichkeit spielt sich die Ökonomie in einem politischen Raum ab, deshalb muss dieser Raum, die Nation, in die ökonomischen Betrachtungen einfließen. Die Nationen mit ihren eigenen Geschichten, Sitten und Gewohnheiten, Gesetzen und Institutionen werden in der Schule, wie List die klassische Lehre nennt, vernachlässigt.<sup>3</sup>

So schreibt List im „Grundriss der amerikanischen politischen Ökonomie“ über Smith: „Adam Smith behandelt die Individualökonomie und die Ökonomie der Menschheit. Er lehrt, wie der einzelne in Gesellschaft mit anderen Individuen Wohlstand schafft, denselben vermehrt und konsumiert, und wie der Fleiss und Wohlstand der Menschheit den Fleiss und Wohlstand des einzelnen beeinflussen. Er hat ganz vergessen, wovon der Titel seines Buches

---

<sup>1</sup> Friedrich List wurde im Jahr 1789 in der freien Reichsstadt Reutlingen als Sohn eines Gerbers geboren. Er machte eine Schreiberlehre und besuchte nebenbei juristische und staatswissenschaftliche Vorlesungen an der Universität Tübingen. Obwohl Autodidakt und dafür eigentlich nicht in der üblichen Weise vorgebildet, wurde List Professor an der neugegründeten Staatswirtschaftlichen Fakultät in Tübingen. Als Abgeordneter der württembergischen Kammer verfasste er die sogenannte Reutlinger Petition, in der er u. a. Vorschläge zur Verbesserung der Grundrechte und Abschaffung von Feudallasten machte. Deswegen wurde er zu zehn Monaten Festungshaft verurteilt, die ihm nach der Hälfte der verbüßten Zeit gegen das Versprechen, Württemberg für immer zu verlassen, erlassen wurde. List wanderte daraufhin nach Amerika aus, wo er sich in der Auseinandersetzung zwischen Freihändlern und Schutzzöllnern engagierte aber auch eigene unternehmerische Projekte verfolgte. 1832 kehrte er unter dem Schutz der amerikanischen Staatsbürgerschaft nach Europa zurück, wo er u. a. als amerikanischer Konsul in verschiedenen deutschen Städten aber auch in Paris lebte. Am 30. November 1846 setzte er, geplagt von Depressionen und finanziellen Problemen, seinem Leben in Kufstein ein Ende. Vgl. Häuser, K., Friedrich List, 1989, S. 225-237.

<sup>2</sup> List definiert die Nation in: List, F., Grundriss, 1827, S. 28, als „das Bindeglied zwischen Individuen und Menschheit. Sie ist eine separate Gesellschaft von Individuen, die – im Besitze einer gemeinsamen Regierung, gemeinsamer Gesetze, Rechte, Institutionen und Interessen, einer gemeinsamen Geschichte und gemeinsamen Ruhms, gemeinsamer Verteidigung und Sicherung ihrer Rechte, ihrer Reichtümer und ihrer Leben – eine freie und unabhängige Körperschaft bilden.“

<sup>3</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 109-111; Eheberg, K., Einleitung, S. 137; Winkel, H., Nationalökonomie, 1977, S. 72; Lachmann, W., Wissenschaftliches Opus, 1989, S. 54.

über den ‚Wohlstand der Nationen‘ zu handeln versprach. Da er den unterschiedlichen Zustand der verschiedenen Nationen bezüglich ihrer Macht, Verfassung, Bedürfnisse und Kultur nicht in Betracht zieht, ist sein Buch einzig eine Abhandlung über die Frage, wie es um die Wirtschaft der Individuen und der Menschheit stünde, wenn die Menschheit nicht in Nationen geschieden, sondern durch ein gemeinsames Gesetz und eine gleiche Geisteskultur geeint wäre. Diese Frage behandelt er ganz logisch, und unter dieser Annahme enthält sein Buch grosse Wahrheiten.“<sup>1</sup>

Anders bei List, bei dem die Nation eine grundlegende Bedeutung einnimmt: „Als charakteristischen Unterschied des von mir aufgestellten Systems bezeichne ich die Nationalität. Auf die Natur der Nationalität als des Mittelgliedes zwischen Individualität und Menschheit ist mein ganzes Gebäude gegründet.“<sup>2</sup> Diesen Zusammenhang hat List vielleicht als Erster festgehalten: „Friedrich List was perhaps the first systematically to express the idea that the state is an indispensable social and political entity between individuals and the world as a whole.“<sup>3</sup> Er erkennt zwar eine Universalunion aller Nationen als Endziel an, solange diese aber nicht erreicht ist, muss die Nation als wichtigste Vereinigung der Individuen Ausgangspunkt ökonomischer Betrachtungen sein: „Dem System der Schule liegt also eine wahre Idee zu Grunde, eine Idee, welche von der Wissenschaft anerkannt und ausgebildet werden muss, wenn sie ihre Bestimmung, die Praxis zu erleuchten, erfüllen soll, eine Idee, welche die Praxis nicht verkennen darf, ohne auf Abwege zu geraten. Nur hat die Schule unterlassen, die Natur der Nationalitäten und ihre besonderen Interessen und Zustände zu berücksichtigen und sie mit der Idee der Universalunion und des ewigen Friedens in Übereinstimmung zu bringen.“<sup>4</sup>

List betont die Verschiedenheit der Nationen, welche eine separate Betrachtung und unterschiedliche wirtschaftspolitische Regeln für die einzelnen Staaten erfordert: „Nationen sind ihren Zuständen nach ebenso verschieden wie Individuen. Da gibt es Riesen und Zwerge, Jünglinge und Greise, Krüppel und wohlgebaute Personen ... Wie weise Männer allgemeine Regeln auf diese verschiedenartigen Körperschaften anwenden können, kann ich nicht verstehen. Meines Erachtens ist ein derartiges Vorgehen nicht weiser als das eines Arztes, der einem Kind und einem Riesen, den Alten und Jungen in allen Fällen stets dieselbe Diät und dieselbe Medizin verordnet.“<sup>5</sup>

Die klassische Schule geht von einem atomistischen Staatsverständnis aus, nach dem eine Nation gleichbedeutend mit den in ihr lebenden Individuen ist. Danach handelt die politische

---

<sup>1</sup> List, F., Grundriss, 1827, S. 22.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. XXXIII.

<sup>3</sup> Bortis, H., Institutions, 1997, S. 334.

<sup>4</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 115.

<sup>5</sup> List, F., Grundriss, 1827, S. 32.



Ökonomie von den Interessen aller Nationen der menschlichen Gesellschaft im allgemeinen und die nationalen Eigentümlichkeiten und Unterschiede werden kaum beachtet. Demgegenüber geht List von einer organischen Staatsidee aus. Er sieht in einer Nation mehr als die Summe ihrer Bewohner, und nicht alleine die produktiven Kräfte der Individuen bestimmen den Wohlstand einer Nation, vor allem die gesellschaftlichen und politischen Zustände spielen eine wichtige Rolle. Auch der Grad der Arbeitsteilung und die Zusammenarbeit der produktiven Kräfte der Einzelnen sind von grosser Bedeutung.<sup>1</sup>

List unterscheidet zwischen Individual- oder Privatökonomie und Gesellschaftsökonomie, wobei er letztere in politische und kosmopolitische Ökonomie aufteilt. Die politische Ökonomie geht vom Begriff und der Natur der Nationalität aus und lehrt, wie eine gegebene Nation unter den gegenwärtigen Verhältnissen ihren ökonomischen Zustand verbessern kann. Dagegen geht die kosmopolitische Ökonomie von einer in ewigem Frieden lebenden Universalunion aller Individuen aus.<sup>2</sup>

Im Zusammenhang mit dem Nationenbegriff betont List die Rolle der Macht. In der Individual- und kosmopolitischen Ökonomie wird nur das Ziel des steigenden Wohlstands verfolgt. Im Bereich der politischen Ökonomie erscheint zusätzlich zum Wohlstand auch die Macht als erstrebenswertes Ziel, denn der nationale Wohlstand wird durch Macht vermehrt, genauso wie umgekehrt die Macht einer Nation durch den steigenden Wohlstand vergrössert wird. Die Nation muss die Macht besitzen, den Wohlstand seiner Bevölkerung zu schützen und zu fördern. Handel zwischen unterschiedlich mächtigen Nationen kann dazu führen, dass nur eine von ihnen profitiert und die andere von ihr unterjocht wird.<sup>3</sup> Allerdings betrachtet List, im Unterschied zu den Merkantilisten, die Stärkung der nationalen Macht nicht als Ziel per se. Sie ist nur ein Mittel zur Erlangung des Endziels des ewigen Friedens in der Universalunion, die errichtet werden kann, sobald sich der Entwicklungsstand der Länder angeglichen hat.<sup>4</sup>

Nach List ist ein ausgewogener Zustand von Ackerbau, Industrie und Handel innerhalb einer Nation für Macht und Wohlstand von Nutzen: „Wie die Macht den Wohlstand sichert und der Wohlstand die Macht erhöht, so ist auch für Macht und Wohlstand gleichermassen ein harmonischer, ausgewogener Zustand von Ackerbau, Handel und Industrie innerhalb der Grenzen des Landes von Nutzen. Fehlt diese Harmonie, so ist eine Nation niemals mächtig und wohlhabend ... Ein reines Ackerbauvolk bleibt stets arm (sagt Say selbst), und da ein armes Volk nicht viel zu verkaufen hat und über noch weniger verfügt, womit es kaufen

---

<sup>1</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 150; Diehl, K./Mombert, P., Lesestücke, 1920, S. 10.

<sup>2</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 112; List, F., Grundriss, 1827, S. 20f.

<sup>3</sup> Vgl. List, F., Grundriss, 1827, S. 30; Gide, Ch./Rist, Ch., Geschichte, 1923, S. 292-294.

<sup>4</sup> Vgl. Priddat, B., Produktive Kraft, 1998, S. 236.

kann, wird es niemals einen blühenden Handel besitzen, weil der Handel im Kaufen und Verkaufen besteht.“<sup>1</sup>

## 1.2. Stufentheorie

List unterscheidet fünf volkswirtschaftliche Entwicklungsgrade, in denen sich eine Nation befinden kann. Er nennt diese Stufen wilder Zustand, Hirtenstand, Agrikulturstand, Agrikulturmanufakturstand und Agrikulturmanufakturhandelsstand. Je höher eine Nation entwickelt ist, desto zivilisierter, politisch gebildeter und mächtiger ist sie, weshalb jeder Staat, falls er selbständig weiter existieren will, versuchen muss, eine möglichst hohe Stufe der Entwicklung zu erreichen: „Jede Nation, für welche Selbständigkeit und Fortdauer einigen Wert haben, muss daher trachten, so bald als möglich von einem niedrigen Kulturstand in einen höheren überzugehen, so bald als möglich Agrikultur, Manufakturen, Schifffahrt und Handel auf ihrem eigenen Territorium zu vereinigen.“<sup>2</sup>

Die Stufentheorie dient als Ausgangspunkt für Lists Theorie der Handelspolitik.<sup>3</sup> Er will mit der Periodisierung zeigen, dass für jede wirtschaftliche Stufe jeweils eigene Ziele und Methoden der Handelspolitik gelten, und dass nicht für alle Staaten und alle Zeiten die gleichen wirtschaftspolitischen Grundsätze gelten, wie dies die Klassiker um Smith behaupteten: „Die Schule kennt keinen Unterschied zwischen Nationen, welche einen höheren Grad ökonomischer Ausbildung erreicht haben, und denjenigen, welche auf einer niedrigeren Stufe stehen.“<sup>4</sup>

Die beiden ersten Stufen, der wilde Zustand und der Hirtenstand, haben im Werk Lists keine Bedeutung. Er empfiehlt einzig, den Übergang zur jeweils höheren Stufe durch Freihandel mit bereits industrialisierten Ländern durchzuführen.<sup>5</sup>

Die dritte Stufe der Entwicklung, der Agrikulturstand, wird von List in zwei Teile unterteilt. Die erste Phase dieser Stufe ist dadurch gekennzeichnet, dass noch keine Fabriken, kein ausgebautes Transportsystem und keine grossen Städte existieren; die Wirtschaft ist durch die Abwesenheit von Maschinenkraft gekennzeichnet und befindet sich in einen statischen Zustand. Im zweiten Teil der Stufe erfährt das Land durch den Kontakt mit Kaufleuten aus

---

<sup>1</sup> List, F., Grundriss, 1827, S. 30.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 11.

<sup>3</sup> Vgl. Winkel, H., Nationalökonomie, 1977, S. 75; Strösslin, W., Friedrich Lists Lehre, 1968, S. 2.

<sup>4</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 151.

<sup>5</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 11. Ein anderes System als der freie Handel, z.B. ein Zollsystem ist auch nicht möglich, da in den beiden ersten Stufen der Entwicklung der dazu benötigte Staatsapparat nicht vorausgesetzt werden darf, vgl. Salin, E., Lynkeus, 1963, S. 305.

der dominierenden Nation vermehrt Einflüsse von aussen. Diese Kontakte führen zu grundlegenden Änderungen der Gesellschaft und der Wirtschaft, die fremden Waren und Kaufleute bringen neue Ideen und Verfahren mit sich und es werden neue Bedürfnisse geweckt. Das fördert wiederum den Unternehmergeist und es entsteht eine räumliche Trennung von Landwirtschaft und Handwerk. Das städtische Handwerk erlebt einen Aufschwung in der Herstellung derjenigen Güter, die nicht importierbar sind oder in denen die ausländischen Produzenten keinen Kostenvorteil haben, und bei den Reparaturen. Das Entwicklungspotential des einheimischen Gewerbes ist durch die ausländische Konkurrenz beschränkt.<sup>1</sup>

Nachdem eine Entwicklung des Gewerbes und die ersten Anfänge einfacher Manufakturen durch Freihandel mit höher entwickelten Nationen erreicht werden können, braucht es zum Erlangen der vierten Entwicklungsstufe, der Agrikulturmanufakturstufe, eine staatliche Schutzpolitik. Die sich nun bildenden jungen Industrieunternehmen müssen gegen die übermächtige auswärtige Konkurrenz geschützt werden, damit sich eine vollständige Manufakturkraft und später eine Industrie entwickeln kann, „denn je rascher der Geist industrieller Erfindung und Verbesserung, der Geist gesellschaftlicher und politischer Vervollkommenung vorwärts schreitet, desto grösser wird der Abstand zwischen den stillstehenden und den fortschreitenden Nationen, desto gefährlicher das Zurückbleiben.“<sup>2</sup>

List kritisiert die klassischen Aussenhandelstheoretiker, die der Meinung sind, dass es für manche Staaten sinnvoll ist, die vierte Stufe, den Agrikulturmanufakturstand, nicht anzustreben und die Industriegüter vom Ausland zu erwerben: „Es ist eine gänzliche Verkennung der Natur der nationalökonomischen Verhältnisse von Seiten der Schule, wenn sie glaubt, dass dergleichen Nationen durch den Tausch von Agrikulturprodukten gegen Manufakturwaren ebenso wohl ihre Zivilisation, ihren Wohlstand und überhaupt die Fortschritte in den gesellschaftlichen Zuständen befördern können, wie durch die Pflanzung einer eigenen Manufakturkraft. Nie wird eine blosse Agrikulturnation ihren inländischen und ausländischen Handel ... ansehnlich ausbilden, ihre Bevölkerung in gleichem Verhältnis mit ihrem Wohlstand vermehren oder in ihrer moralischen, intellektuellen, sozialen und politischen Bildung bedeutende Fortschritte machen.“<sup>3</sup>

Der definitive Übergang in den Agrikulturmanufaktur- und später in den Agrikulturmanufakturhandelsstand wäre nur dann ohne Beschränkung des Aussenhandels durchführbar, falls sich alle betroffenen Nationen auf demselben Entwicklungsstand befinden würden. In der Realität haben aber einzelne Staaten, durch besondere Verhältnisse begünstigt, diese höheren Stufen schon erreicht, und versuchen, ein Manufaktur- und Handelsmonopol zu errichten und die anderen Staaten in ihrer Entwicklung aufzuhalten. Die weniger entwickelten Natio-

---

<sup>1</sup> Vgl. Strösslin, W., Friedrich Lists Lehre, 1968, S. 3-5; List, F., Das nationale System, 1841, S. 11f, 155-157.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 1.

<sup>3</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 157.

nen können die höchsten Stufen der Entwicklung nur erreichen, wenn sie ein eigenes Douanensystem<sup>1</sup> errichten und sich so vor den übermächtigen, weiterentwickelten Ländern schützen. Diese Handelsbeschränkungen sind, wie List betont, keine Erfindungen spekulativer Köpfe, sondern Folgen der verschiedenen Interessen der Länder und deren Streben nach Unabhängigkeit und Macht.<sup>2</sup>

List schränkt die Dauer des Douanensystems und die Länder, auf die es angewendet werden soll allerdings klar ein: „Einzig bei Nationen der letzteren Art, nämlich bei denjenigen, welche alle erforderlichen geistigen und materiellen Eigenschaften und Mittel besitzen, um eine eigene Manufakturkraft zu pflanzen und dadurch den höchsten Grad von Zivilisation und Bildung, von materiellem Wohlstand und politischer Macht zu erstreben, welche aber durch die Konkurrenz der bereits weiter vorgerückten auswärtigen Manufakturkraft in ihren Fortschritten aufgehalten werden – nur bei solchen ist die Handelsbeschränkung zum Zweck der Pflanzung und Beschützung einer eigenen Manufakturkraft zu rechtfertigen, und auch bei ihnen ist sie es nur so lange, bis die Manufakturkraft zureichend erstarkt ist, um die fremde Konkurrenz nicht mehr fürchten zu dürfen, und von da an nur in so weit, als nötig ist, um die inländische Manufakturkraft in ihren Wurzeln zu beschützen.“<sup>3</sup>

### 1.3. Die Theorie der produktiven Kräfte

Auch bei der Theorie der produktiven Kräfte nimmt List die Kritik an der klassischen Schule als Ausgangspunkt seiner Betrachtungen. Die Prosperität einer Nation hängt nicht, wie die Klassiker behaupten, von den angehäuften Reichtümern - den sogenannten Tauschwerten - ab, sondern von der Möglichkeit, selber neue Reichtümer zu schaffen. Zwar anerkennt Adam Smith, dass in Bezug auf die Produktion der Werte Geschicklichkeit und Zweckmässigkeit eine Rolle spielen, er unterlässt es aber, die Ursachen dieser Fähigkeiten zu untersuchen, obwohl er dies im Titel „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ ankündigt. Smith entwickelt eine Theorie der Werte, stellt dieser aber, wie List kritisiert, keine Theorie der produktiven Kräfte zur Seite. List will die Werttheorie Smiths also nicht etwa ersetzen, sondern durch eine Theorie der produktiven Kräfte ergänzen.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Unter einem „Douanensystem“ versteht List Einfuhrverbote, Einfuhrzölle, Schifffahrtsbeschränkungen, Ausfuhrprämien und ähnliche Einrichtungen, vgl. *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 12.

<sup>2</sup> Vgl. *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 11f., 107, 155- 157; *Winkel, H.*, Nationalökonomie, 1977, S. 75-77; *Strösslin, W.*, Friedrich Lists Lehre, 1968, S. 2-7.

<sup>3</sup> *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 156.

<sup>4</sup> Vgl. *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 123f.

List kritisiert, dass Smith Ziel und Inhalt der politischen Ökonomie missversteht, denn diese bestehen nicht aus dem Anhäufen von materiellem Gewinn durch den Tausch von Produkten gegen andere Produkte, wie dies die Klassiker behaupten. Das Ziel ist in Wirklichkeit, „durch den Austausch mit anderen Nationen an Produktivkraft und politischer Macht zu gewinnen oder das Sinken der Produktivkraft und der politischen Macht zu verhindern, indem man diesen Austausch beschränkt.“<sup>1</sup> Das Ziel ist nicht ein kurzfristiger Vorteil durch Tauschvorgänge, sondern eine Stärkung der produktiven Kräfte einer Nation.<sup>2</sup>

Der Begriff der produktiven Kräfte ist bei List nicht explizit definiert, kann aber als Entwicklungspotential eines Landes interpretiert werden.<sup>3</sup> Er nennt einige Ursachen der produktiven Kräfte: „Die produktiven Kräfte der Völker sind nicht allein durch Fleiss, Sparsamkeit, Moralität und Intelligenz der Individuen oder durch den Besitz von Naturfonds oder materiellen Kapitalien bedingt, sondern auch durch die gesellschaftlichen, politischen und bürgerlichen Institutionen und Gesetze, vor allem aber durch die Garantien der Fortdauer, Selbständigkeit und Macht ihrer Nationalität ... Die christliche Religion, die Monogamie, die Abschaffung der Sklaverei und der Leibeigenschaft, die Erblichkeit des Throns, die Erfindung der Buchstabenschrift, der Presse, der Post, des Geldes, des Gewichtes und Masses, des Kalenders und der Uhren, die Sicherheitspolizei, die Einführung des freien Grundeigentums und die Transportmittel sind reiche Quellen der produktiven Kraft.“<sup>4</sup>

Den Unterschied zwischen der Theorie der Werte und der Theorie der produktiven Kräfte erläutert List an einem Beispiel: „Wenn von zwei Familienvätern, die zugleich Gutsbesitzer sind, jeder jährlich 1000 Tlr. erspart und jeder fünf Söhne besitzt, der eine aber seine Ersparnisse an Zinsen legt und seine Söhne zu harter Arbeit anhält, während der andere seine Ersparnisse dazu verwendet, zwei seiner Söhne zu rationellen Landwirten auszubilden, die drei übrigen aber je nach ihren besonderen Fähigkeiten Gewerbe erlernen zu lassen, so handelt jener nach der Theorie der Werte, dieser nach der Theorie der produktiven Kräfte. Bei seinem Tode mag jener an Tauschwerten weit reicher sein als dieser, anders aber verhält es sich mit den produktiven Kräften. Der Grundbesitz des einen wird in zwei Teile geteilt werden, und jeder Teil wird mit Hilfe einer verbesserten Wirtschaft so viel Reinertrag gewähren, wie zuvor das Ganze, während die übrigen drei Söhne in ihren Geschicklichkeiten reiche Nahrungsquellen erworben haben. Der Grundbesitz des andern wird in fünf Teile geteilt werden, und jeder Teil wird eben so schlecht bewirtschaftet werden wie früher das Ganze ... Aller

---

<sup>1</sup> List, F., Grundriss, 1827, S. 56.

<sup>2</sup> Vgl. List, F., Grundriss, 1827, S. 56-58; List, F., Das nationale System, 1841, S. 120f.

<sup>3</sup> Vgl. Ott, A. E., Ideengeschichtliche Bedeutung, 1990, S. 52.

<sup>4</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 12f., 125.

Aufwand auf den Unterricht der Jugend, auf die Pflege des Rechts, auf die Verteidigung der Nation u.s.w. ist eine Zerstörung von Werten zu Gunsten der produktiven Kraft.“<sup>1</sup>

List kritisiert weiter an Smith, dass dieser nur der körperlichen Arbeit zugesteht, produktiv zu sein. Danach ist nur diejenige Arbeit produktiv, die zur Herstellung eines dauerhaften Gegenstandes oder eines verkäuflichen Gutes führt. Seine Forschungen beschränken sich auf diejenigen Tätigkeiten, welche materielle Werte hervorbringen: „Wer Schweine erzieht, ist nach ihr ein produktives, wer Menschen erzieht, ein unproduktives Mitglied der Gesellschaft. Wer Dudelsäcke oder Maultrommeln zum Verkauf fertigt, produziert; die grössten Virtuosen, da man das von ihnen Gespielte nicht zu Markte bringen kann, sind nicht produktiv. Der Arzt, welcher seine Patienten rettet, gehört nicht in die produktive Klasse, wohl aber der Apothekerjunge, obgleich die Tauschwerte oder die Pillen, die er produziert, nur wenige Minuten existieren mögen, bevor sie ins Wertlose übergehen.“<sup>2</sup> Dem entgegnet List: „Allerdings sind die, welche Schweine gross ziehen oder Pillen fabrizieren, produktiv, aber die Lehrer der Jugend und der Erwachsenen, die Virtuosen, die Ärzte, die Richter und Administratoren sind es in einem noch viel höheren Grade. Jene produzieren Tauschwerte, diese produzieren produktive Kräfte.“<sup>3</sup>

List betont, dass der Zustand einer Nationalökonomie eine Folge der früher gemachten Entdeckungen, Erfindungen, Verbesserungen und Anstrengungen aller vorherigen Generationen ist. Er fasst diese Faktoren im Begriff „geistiges Kapital“ zusammen. Der Staat muss materielle Güter opfern, um geistige Kräfte zu erwerben, die es ihm ermöglichen, in Zukunft vermehrt Gewinne zu erzielen. Er muss also auf gegenwärtige Vorteile verzichten, um sich zukünftige zu sichern: „Die Kraft, Reichtümer zu schaffen, ist demnach unendlich wichtiger, als der Reichtum selbst.“<sup>4</sup> Die langfristig orientierte Theorie der produktiven Kräfte muss die wirtschaftspolitischen Massnahmen bestimmen, nicht die auf kurzfristigen Gewinn ausgerichtete Theorie der Werte.<sup>5</sup>

Nach Adam Smith wäre es unklug, im Inland eine Industrie aufzubauen, wenn man die zu produzierenden Güter billiger im Ausland kaufen kann. Wie der Einzelne, der nichts selber herstellt, das er billiger kaufen kann, ist es auch für ein Land als ganzes besser, Güter zu importieren, wenn diese billiger als die im Inland hergestellten sind. Die Theorie der produktiven Kräfte hingegen empfiehlt, eine eigene Industrie aufzubauen, die längerfristig mit den ausländischen Industrien konkurrenzfähig ist. In diesem Sinne sind Schutzzölle für ein Land, das eine Manufaktur aufbauen will, auch dann nützlich, wenn sie zu Beginn die Waren

---

<sup>1</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 124f.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 128.

<sup>3</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 129.

<sup>4</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 120.

<sup>5</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 126-130.

verteuern. Mit Hilfe der Zölle kann sich im Inland eine eigene Industrie entwickeln, und damit die Möglichkeit, in Zukunft Güter im eigenen Land billiger zu produzieren. Durch die Schutzzölle erleidet die Nation zwar einen Verlust an Werten, auf der anderen Seite erlangt sie aber einen Gewinn an Produktivkräften, mit denen sie in Zukunft Werte erarbeiten kann.<sup>1</sup> List verdeutlicht dies, indem er die Handelspolitik eines Landes mit dem Handeln eines Vaters vergleicht: „So handelt eine zur Emporbringung einer Manufakturkraft berufene Nation, indem sie das Schutzsystem ergreift, ganz im Geist jenes Güterbesitzers, der mit Aufopferung von materiellen Werten eine Teil seiner Kinder ein produktives Gewerbe erlernen lässt.“<sup>2</sup>

## 1.4. Ausgestaltung des Schutzsystems

Im „Nationalen System“ beschreibt List, wie er von einem Anhänger der herrschenden Theorie des Freihandels zu einem überzeugten Verfechter des Schutzzollgedankens wurde.<sup>3</sup> Er erlebte, wie zur Zeit der Kontinentalsperre deutsche Manufakturen, vor der übermächtigen englischen Konkurrenz geschützt, kurzzeitig einen bedeutenden Aufschwung erlebten. Nach dem Ende der Sperre Napoleons wurden die jungen deutschen Manufakturen wieder der englischen Konkurrenz ausgesetzt und verschwanden zu einem grossen Teil: „Was auch die Theoretiker, und namentlich die englischen, dagegen sagen mögen, ausgemacht ist – und alle Kenner der deutschen Industrie müssen es bezeugen, und in allen statistischen Notizen aus jener Zeit sind dazu die Belege zu finden – dass in Folge dieser Sperre die deutschen Manufakturen aller und jeder Art erst anfangen, einen bedeutenden Aufschwung zu nehmen ... Mit dem Eintreten des Friedens traten aber die englischen Manufakturisten mit den deutschen wiederum in furchtbare Konkurrenz ... es entstand folglich allgemeiner Ruin und laute Klage unter den letztern.“<sup>4</sup>

List konzentriert sich in seinen Untersuchungen auf den Schutz vor der übermächtigen ausländischen Konkurrenz. Daneben nennt er aber noch andere Instrumente der Industrialisierungspolitik: „Dahin gehören z. B. die Unterrichtsanstalten, insbesondere die technischen

---

<sup>1</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 130.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 130. Einen ähnlichen Vergleich mit umgekehrtem Schluss macht Smith: „If the produce of domestic can be brought there as cheap as that of foreign industry, the regulation is evidently useless. If it cannot, it must generally be hurtful. It is the maxim of every prudent master of a family, never to attempt to make at home what it will cost him more to make than to buy ... What is prudence in the conduct of every private family, can scarce be folly in that of a great kingdom.“, Smith, A., Wealth of Nations, 1776, S. 456f.

<sup>3</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. III f., 84f.

<sup>4</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 84f.

Schulen, Gewerbeausstellungen, Preisaufgaben, Transportverbesserungen, Patentgesetze u.s.w., überhaupt alle diejenigen Gesetze und Anstalten, wodurch die Industrie gefördert und der innere und äussere Verkehr erleichtert und geregelt wird.“<sup>1</sup> Für Länder, welche keine eigene Maschinenindustrie besitzen, empfiehlt List den zollfreien Import von Maschinen, um dadurch die Investitionskosten zu senken. Er schenkt in verschiedenen Artikeln und Büchern auch der Schaffung von Verkehrswegen, besonders von Eisenbahnlinien, grosse Beachtung<sup>2</sup> und befürwortet die Abschaffung von Binnenzöllen<sup>3</sup>. Diese beiden letztgenannten Punkte dienen als Instrumente zur Herstellung eines genügend grossen Binnenmarktes.<sup>4</sup>

Ob der Schutz vor ausländischer Konkurrenz, der Hauptpunkt der Industrialisierungspolitik Lists, in Form von Einfuhrverboten oder Zöllen geschieht, und wie diese sein sollen, hängt von der besonderen Situation des betroffenen Landes und dem Entwicklungsstand seiner Industrie ab. Die Zölle sind in einer ersten Periode tief zu halten, mit fortschreitender wirtschaftlicher Entwicklung des Landes werden sie aber nach und nach erhöht. Wenn das Schutzsystem allerdings aus einer Situation ohne ausländischen Handel entsteht - List denkt dabei an Kriege und die daraus entstandene Abschottung - müssen die Zölle zu Beginn hoch sein und dürfen erst allmählich gesenkt werden, um eine Überflutung der inländischen Märkte durch ausländische Güter zu vermeiden. Der von List vorgeschlagene Zollschutz dient nur der industriellen Erziehung eines Landes und ist somit, wenn die Industrie genügend stark ist, stufenweise wieder abzubauen. Sobald die Manufakturkraft einer Nation einen gewissen Stand erreicht hat, sollte ein gewisses Mass an ausländischer Konkurrenz, die neben der inländischen Konkurrenz als zusätzlicher Ansporn dient, zugelassen werden.<sup>5</sup>

Ausserdem betont List, dass nicht alle Industriezweige in gleicher Weise unterstützt werden müssen. Diejenigen Güter, die Lebensbedürfnisse befriedigen, das heisst für eine Nation von besonderer Notwendigkeit sind und viel Kapital und Arbeiter erfordern, sollen in erster Linie geschützt werden.<sup>6</sup> Wenn sich diese Hauptzweige entwickeln, bilden sich in ihrem Schatten auch weniger bedeutende Industrien aus: „Ist die zu beschützende Manufakturkraft noch in der ersten Periode ihrer Entwicklung, so müssen die Schutzzölle sehr gemässigt sein, sie dürfen nur allmählich mit der Zunahme der geistigen und materiellen Kapitale, der techni-

---

<sup>1</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 256.

<sup>2</sup> Vgl. List, F., Die Welt bewegt sich, 1837.

<sup>3</sup> List setzte sich schon Jahre vor der Gründung des Zollvereins 1834 für die Errichtung eines gemeinsamen Handelsterritoriums der damals 39 Staaten in Deutschland ein. Er gründete den sogenannten Handelsverein und verfasste eine Eingabe an die Bundesversammlung, welche die Abschaffung der Binnenzölle zum Ziel hatte, vgl. Häuser, K., Friedrich List, 1989, S. 228f.

<sup>4</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 256-261; Molsberger, J., Gewerbe- und Industriepolitik, 1990, S. 133f.

<sup>5</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 156f, 256-258.

<sup>6</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 156f, 256f.



schen Geschicklichkeiten und des Unternehmungsgeistes der Nation steigen. Auch ist keineswegs erforderlich, dass alle Industriezweige auf gleiche Weise geschützt werden. Besonders Schutz erfordern nur die wichtigsten Zweige ... Werden diese Hauptzweige gehörig geschützt und ausgebildet, so ranken alle übrigen minder bedeutenden Manufakturzweige auch bei geringerem Schutz an ihnen empor.“<sup>1</sup>

Über die genaue Höhe der Schutzzölle lassen sich nach List keine allgemeinen Aussagen machen, da diese von der Situation des jeweiligen Landes und seiner Handelspartner abhängt. Allerdings scheinen Länder, in denen sich bei einem anfänglichen Schutzzoll von 40-60% keine Manufaktur entwickelt, und in denen sich bei einem fortgesetzten Schutz von 20-30% keine Industrien auf Dauer behaupten können, die Grundbedingungen nicht zu erfüllen, um eine Manufakturkraft aufzubauen. Die Gründe dieser Unfähigkeit können in einem Mangel an Transportmöglichkeiten, technischen Kenntnissen, erfahrenen Arbeitern oder fehlendem Unternehmergeist liegen. Weitere Ursachen, die allerdings schwerer zu beheben sind, sieht List im Fehlen von Arbeitsamkeit, Aufklärung, Unterricht, Moralität und Rechtssinn beim Volk, besonders aber in fehlerhaften Staatsinstitutionen, einem Mangel an bürgerlicher Freiheit und Rechtssicherheit und im Schmuggel.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 157.

<sup>2</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 260.

## **2. Die Entwicklung des Erziehungsschutzarguments bis Mitte des 19. Jahrhunderts**

### **2.1. Der Erziehungsschutzgedanke im Merkantilismus**

Im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Doktrin des Merkantilismus steht die Macht des Staates, die durch die Wirtschaft gefördert werden soll. Die wohl wichtigste Massnahme zur Stärkung der Wirtschaft und somit des Staates war das Erzielen eines Aussenhandelsüberschusses, verbunden mit einem Goldzufluss. Um die Beschäftigung zu sichern, wurde der Import von Rohstoffen angestrebt, die zu Manufakturprodukten weiterverarbeitet und danach möglichst wieder exportiert werden sollten. Damit die Produkte im Ausland abgesetzt werden konnten, musste die Produktivität der einheimischen Manufakturen erhöht werden. Als Mittel zur Förderung der einheimischen Produktivität und der Beschäftigung wurden von einigen merkantilistischen Autoren bereits Eingriffe vorgeschlagen, die den Charakter von Erziehungsschutzmassnahmen hatten. Der wichtigste merkantilistische Beitrag zur Entwicklung des Erziehungsschutzarguments stammt von James Steuart, der, ähnlich wie später Friedrich List, die unterschiedlichen Situationen der Staaten als Ausgangspunkt seiner Überlegungen nimmt, und das Argument in eine Stufenlehre integriert.

#### **2.1.1. Erste Erwähnungen**

Das Erziehungszollargument ist vielleicht das älteste und langlebigste Argument für protektionistische Massnahmen. Obwohl viele Autoren Alexander Hamilton oder sogar Friedrich List als Ursprung der Argumentation nennen, sind erste Erwähnungen bereits aus der Zeit des Merkantilismus bekannt. Erziehungszölle und Prämien wurden als Mittel angesehen, die einheimische Beschäftigung und Industrie zu fördern, und somit die nationale Macht zu vergrössern. Staatliche Hilfe für junge Industrien wurde von vielen ökonomischen Schriftstellern dieser Zeit als notwendig angesehen.<sup>1</sup>

Jacob Viner sieht den wahrscheinlichen Ursprung des Arguments im Zusammenhang mit der Vergabe von Monopolen an Handelsgesellschaften in einem anonymen Werk aus dem Jahr 1645: „Those immunities which are granted in the infancy of trade, to incite people to the increase and improvement of it, are not so proper for these times, when the trade is come to that height of perfection, and that the mystery of it is so well known.“<sup>2</sup> Nur wenige Jahre

---

<sup>1</sup> Vgl. *Viner, J.*, Studies, 1937, S. 71; *Irwin, D. A.*, Against the Tide, 1996, S. 116f.

<sup>2</sup> *O. V.*, Discourse, 1645, S. 22.

später setzte sich Andrew Yarranton für Zölle auf ausländische Güter ein, um die jungen Leinen- und Eisenmanufakturen Englands zu schützen: „And that the linen and iron manufactures may be so encouraged here by a public law, as that we may draw these trades solely to us, which now foreign nations receive the benefit of, there ought in the first place to be a tax or customs at least of four shillings in the pound put on all linen yarn, threads, tapes, and twines for cordage that shall be imported into England ... And by virtue of this tax or imposition, there will be such advantage given to the linen manufacture in its infancy, that thereby it will take deep rooting and get a good foundation“<sup>1</sup>. Andere Erwähnungen in Werken von William Wood, Theodore Janssen, Arthur Dobbs, David Bindon, Malachy Postlethwayt und sogar Francis Hutcheson, dem Lehrer Adam Smiths, zeigen die grosse Bedeutung des Arguments in der wirtschaftspolitischen Literatur Englands und Schottlands zu dieser Zeit.<sup>2</sup>

Zwei der letzten merkantilistischen Autoren, Josiah Tucker und James Steuart, haben sich relativ ausführlich mit der Schutzpolitik für aufstrebende Industrien befasst. Bei Tucker nimmt das Thema einen wichtigen Platz ein. So fragt er in seinen „Instructions for Travelers“ von 1757: „What Bounties and Premiums are given to support manufactures in their infant state?“<sup>3</sup> Die staatliche Förderung von jungen, entwicklungsfähigen Industrien ist laut Tucker von allgemeinem gesellschaftlichen Interesse: „As for the encouraging of new trade, it ought to be considered, that every trade at its first commencement, is properly in its infant state; which therefore during that period must be nursed; and all nursing is attended with expense.“<sup>4</sup> Er betont aber, dass die Unterstützung zeitlich begrenzt und auf Sektoren, die einen zukünftigen gesellschaftlichen Nutzen versprechen, beschränkt sein muss: „It is also easy to see, that such infant manufactures, or raw materials, as promise to become hereafter of general use and importance, ought to be reared and nursed during the weakness and difficulties of their infant state, by public encouragements and national premiums. But it doth by no means so clearly appear, that this nursing and supporting should be continued for ever. On the contrary, it seems more natural to conclude, that after a reasonable course of years, attempts ought to be made to wean this commercial child by gentle degrees, and not to suffer it to contract a lazy habit of leaning continually on the leading strings.“<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Yarranton, A., *England's Improvement*, 1677, S. 62.

<sup>2</sup> Vgl. Viner, J., *Studies*, 1937, S. 71f.; Irwin, D. A., *Against the Tide*, 1996, S. 116-118.

<sup>3</sup> Tucker, J., *Instructions*, 1757, S. 31.

<sup>4</sup> Tucker, J., *Elements*, 1755, S. 132.

<sup>5</sup> Tucker, J., *Instructions*, 1757, S. 33.

### 2.1.2. Der Erziehungsschutzgedanke bei James Steuart

Die interessanteste merkantilistische Behandlung des Erziehungsschutzgedankens stammt von James Steuart<sup>1</sup>. Er betrachtet die Wirtschaftspolitik aus der Sichtweise unterschiedlich entwickelter Nationen und stellt die wirtschaftliche Weiterentwicklung in den Mittelpunkt seiner Überlegungen. Ein weiterer Punkt, den er betont, ist die grosse Bedeutung der Zeit, die benötigt wird, um zu lernen und Erfahrungen zu machen. Diese Zeit erhält eine Nation nur dann, wenn sie gegenüber den anderen weiterentwickelten Nationen geschützt wird. In diesem Sinn hat Steuart einige Ideen Friedrich Lists vorweggenommen.<sup>2</sup>

Nachdem sich Steuart im ersten Buch seines Hauptwerks „An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy“ mit einer geschlossenen Wirtschaft befasst, lässt er im zweiten Buch diese Annahme fallen. Hier betrachtet er den internationalen Handel und trifft auf das Problem, dass dieser zwischen höchst unterschiedlichen Ländern stattfinden kann. Die Differenzen zwischen den Ländern betreffend Bodenbeschaffenheit, Klima oder Regierungsformen führen zu unterschiedlichen Wachstumsraten: „We are now engaged in a more complex operation; we represent different societies, animated with a different spirit; some given to industry and frugality, others to dissipation and luxury. This creates separate interests among nations.“<sup>3</sup>

Allgemeiner internationaler Freihandel kann laut Steuart nur in einer Universalmonarchie stattfinden: „Nothing, I imagine, but an universally monarchy, governed by the same laws, and administered according to one plan well concerted, can be compatible with an universally open trade.“<sup>4</sup> Steuart betont, dass die tatsächliche Situation der Länder Europas allerdings keinesfalls dieser Universalmonarchie entspricht. Die einzelnen Nationen verfolgen ihre eigenen Interessen und stehen in Konkurrenz zueinander. Er vergleicht diesen ökonomischen Konkurrenzkampf anschaulich mit einem Wettrennen zwischen Schiffen: „The trading nations of Europe represent a fleet of ships, every one striving who shall get first to a certain

---

<sup>1</sup> James Steuart (1713-1780) wurde in Edinburgh als Sohn eines Mitglieds des britischen Parlaments geboren. Nach einem Rechts- und Geschichtsstudium bereiste er während einigen Jahren Westeuropa, wo er nach der Rebellion von 1745 auch 17 Jahre im Exil verbrachte. Während dieser Zeit in verschiedenen europäischen Ländern kam Steuart in Kontakt mit verschiedensten wirtschaftlichen, sozialen und politischen Bedingungen. Diese Erfahrungen in Ländern, deren Ökonomien der englischen weit unterlegen waren beeinflussten seine Theorie nachhaltig. Kurze Zeit nach seiner Rückkehr nach England veröffentlichte Steuart sein Hauptwerk „An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy“. Dieses erntete grosse Anerkennung als systematische Darstellung der gesamten merkantilistischen Grundsätze, geriet aber nach der Veröffentlichung Adam Smiths „The Wealth of Nations“ fast in Vergessenheit. Vgl. *Mombert, P.*, Geschichte, 1927, S. 147; *Skinner, A. S.*, Aspects, 1999, S. 139-141; *Hutchison, T.*, Before Adam Smith, 1988, S. 335f.; *Eltis, W.*, Steuart, 1988, S. 494f.

<sup>2</sup> Vgl. *Hutchison, T.*, Before Adam Smith, 1988, S. 349.

<sup>3</sup> *Steuart, J.*, Principles, 1767, vol. 1, S. 228.

<sup>4</sup> *Steuart, J.*, Principles, 1767, vol. 2, S. 365.

port. The statesman of each is the master.“<sup>1</sup> Aufgrund dieser Konkurrenzsituation muss die nationale Politik dem Interesse des Landes dienen und die wirtschaftspolitischen Massnahmen sind ein Resultat von entgegengesetzten Interessen und sich konkurrierenden Zielen der einzelnen Länder: „While there are different states, there must be separate interests; and when no one statesman is found at the head of this interests, there can be no such thing as a common good; and when there is no common good, every interest must be considered separately.“<sup>2</sup>

Wichtig in Steuarts Betrachtungen ist, dass sich die verschiedenen Länder betreffend ihrer Ausgangslage beträchtlich unterscheiden. Dabei erwähnt er die natürlichen Vorteile, wie zum Beispiel den Zugang zu Rohstoffen, Transportmöglichkeiten und klimatische Verhältnisse. Daneben betont er die Überlegenheit der republikanischen Regierungsform für Handel und Industrie. Mindestens genauso wichtig ist aber die Einstellung der Bewohner des Landes und die Art, wie die Verteilung geregelt ist.<sup>3</sup> Aus diesen grossen Unterschieden bezüglich der Bedingungen verschiedener Länder zieht Steuart den Schluss, dass auch deren Wirtschaftspolitik unterschiedlich sein muss. „If one considers the variety which is found in different countries, in the distribution of property, subordination of classes, genius of people, proceeding from the variety of forms of government, laws, climate, and manners, one may conclude, that the political oeconomy in each must necessarily be different, and that principles, however universally true, may become quite ineffectual in practice, without a sufficient preparation of the spirit of a people.“<sup>4</sup>

Steuart fasst die unterschiedlichen Entwicklungsstände, in denen sich Länder befinden können, in drei Stufen zusammen: Die Kindheit, die Stufe des auswärtigen Handels und diejenige des inländischen Handels. Während ihrer Kindheit befinden sich die Länder in einer relativ rückständigen Position. Das Ziel auf dieser Stufe ist die Förderung der Industrie durch die Errichtung von Fabriken und die Entwicklung von Maschinen. Um die zweite Stufe der Entwicklung zu erreichen muss festgestellt werden, welche Artikel am besten hergestellt werden können. In diesen zukunftssträchtigen Bereichen muss die staatliche Förderung stattfinden: Es müssen Ausbildungsmöglichkeiten geschaffen, nützliche Maschinen zur Verfügung gestellt, und vor allem muss der Absatz der Produkte durch eine geeignete Schutzpolitik sichergestellt werden. Steuart betont dabei die grosse Bedeutung des einheimischen Konsums in dieser Phase.<sup>5</sup> Er fasst die zu treffenden Massnahmen wie folgt zusammen: „The ruling principle, therefore, which ought to direct a statesman in promoting and improving the

---

<sup>1</sup> *Steuart, J., Principles*, 1767, vol. 1, S. 203.

<sup>2</sup> *Steuart, J., Principles*, 1767, vol. 2, S. 365.

<sup>3</sup> Vgl. *Skinner, A. S., Aspects*, 1999, S. 144f.

<sup>4</sup> *Steuart, J., Principles*, 1767, vol. 1, S. 17.

<sup>5</sup> Vgl. *Steuart, J., Principles*, 1767, vol. 1, S. 260-263; *Skinner, A. S., Aspects*, 1999, S. 144f.; *Skinner, A. S., Introduction*, 1966, S. Ixxvi.

infant trade of his people, is to encourage the manufacturing of every branch of natural productions, by extending the home-consumption of them; by excluding all competition with strangers; by permitting the rise of profits, so far as to promote dexterity and emulation in invention and improvement; by relieving the industrious of their work, as often as demand for it falls short; and, until it can be exported to advantage, it may be exported with loss, at the expense of the public. He must likewise spare no expense in procuring the ablest masters in every branch of industry, nor any cost in making the first establishments, in providing machines, and every other thing necessary or useful to make the undertaking succeed.“<sup>1</sup>

Wenn das Land die erste Entwicklungsstufe beendet hat und international konkurrenzfähig geworden ist, kann der Aussenhandel aufgenommen werden. Genauso, wie Steuart betont, dass Zollschutz und Importkontrollen für weniger entwickelte Länder wichtig sind, betont er auch, dass diese abgebaut werden sollen, wenn die Industrie international konkurrenzfähig geworden ist. Die Unternehmen müssen sich in der Stufe des auswärtigen Handels an den internationalen Preisen orientieren. Die letzte Stufe, diejenige des inländischen Handels, entspricht der Situation, in der ein Land seine Konkurrenzfähigkeit verloren hat. Die politischen Instrumente, die hier zur Anwendung gelangen, sind denen der ersten Stufe ähnlich, mit dem Unterschied, dass sie jetzt vor allem der Förderung der Beschäftigung dienen.<sup>2</sup>

Zusammenfassend können drei Punkte hervorgehoben werden: Steuart erkannte, dass Handel oft zwischen Ländern unterschiedlichen Charakters und Entwicklungsgrads stattfindet, was sein Interesse an der Handelspolitik erklärt. Zweitens gibt Steuart keine allgemeinen politischen Empfehlungen ab. Ob ein Land Protektionismus oder Freihandel betreibt, hängt von der jeweiligen Situation und dem Entwicklungsstand des Landes ab. Für unterentwickelte Länder ohne konkurrenzfähige Industrie schlägt er eine zeitlich befristete Schutzpolitik vor, der Erziehungszollgedanke ist in seinem Werk also schon präsent. Drittens sind Steuarts Betrachtungen einerseits typisch merkantilistisch, was die Behandlung des Aussenhandels betrifft, andererseits stellt er, im Unterschied zu anderen Merkantilisten, nicht die politischen, sondern die wirtschaftlichen Probleme in den Mittelpunkt seiner Überlegungen; nicht die Macht, sondern die ökonomische Wohlfahrt steht im Zentrum seiner Betrachtungen.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> *Steuart, J.*, Principles, 1767, vol. 1, S. 263.

<sup>2</sup> Vgl. *Steuart, J.*, Principles, 1767, vol. 1, S. 263-265; *Skinner, A. S.*, Aspects, 1999, S. 145f.; *Skinner, A. S.*, Introduction, 1966, S. Ixxvif.

<sup>3</sup> Vgl. *Skinner, A. S.*, Introduction, 1966, S. Ixxviiiif.

### 2.1.3. Historische Umstände

Nachdem der grösste Teil der merkantilistischen Literatur, die das Erziehungszollargument behandelt hatte, aus Grossbritannien kam, begann mit dem Erscheinen des „Report on the Subject of Manufactures“ von Alexander Hamilton die Zeit, in der sich vor allem nordamerikanische, französische und deutsche Autoren für einen Zollschutz zugunsten junger Industrien einsetzten. Diese Verschiebung kann durch die historischen Umstände gegen Ende des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts, und besonders durch die Überlegenheit der englischen Industrie während dieser Epoche erklärt werden. Die britischen Autoren setzten sich seit dem Aufblühen ihrer Industrie zum grössten Teil für internationalen Freihandel ein, während die Industrie in den drei genannten Ländern noch in den Kinderschuhen steckte. Die englische Dominanz schien die aufkommenden Unternehmungen zu erdrücken und die bereits bestehenden Manufakturbetriebe zu zerstören.

In Frankreich und Deutschland bildete sich das Bewusstsein, die einheimische Industrie vor der englischen Übermacht zu schützen, als die Auswirkungen der Kontinentalsperre Napoleons<sup>1</sup> ersichtlich wurden. Während der Sperre konnte ein starkes Wachstum der französischen und westdeutschen Industrieunternehmungen beobachtet werden. Nach dem Aufheben der Sperre wurden die neu aufgebauten Unternehmen allerdings zu einem grossen Teil wieder von der weiterentwickelten und somit billiger produzierenden englischen Konkurrenz verdrängt.<sup>2</sup>

Friedrich List beschreibt in seinem „Grundriss der amerikanischen politischen Ökonomie“, wie er durch die Beobachtung dieses Vorgangs von einem Freihändler zu einem Anhänger des Schutzzolls wurde: „Obwohl die deutsche Industrie nur zum Teil durch das Kontinentalsystem begünstigt war – da sie nur gegen die englische Konkurrenz Schutz genoss, der französischen Konkurrenz aber ausgesetzt blieb und ihr dabei noch die Grenzen Frankreichs verschlossen waren –, machte sie in jener Zeit bewundernswerte Fortschritte ... Die Nachfrage nach Erzeugnissen aller Art war gross, hohe Preise wurden erzielt, und die Löhne, die Grundrente, die Kapitalzinsen, die Preise von Grund und Boden und Eigentum aller Art kletterten dementsprechend in die Höhe. Aber nach dem Zusammenbruch des Kontinentalsystems und nachdem man in den Genuss gekommen war, englische Güter um vieles billiger erwerben zu können, als die eigene Nation dieselben erzeugen konnte, lagen die Manufakturen darnieder ... Die Betrachtung dieser Auswirkungen veranlasste mich zunächst, an der

---

<sup>1</sup> Bei der Kontinentalsperre handelte es sich um eine Abschlüssung des europäischen Festlandes gegen Grossbritannien. Sie wurde 1806 durch Napoleon eingeleitet, der den Handel mit Grossbritannien und mit britischen Waren verbot. Vgl. *Cameron, R. E.*, Geschichte, 1991, Bd. 1, S. 309.

<sup>2</sup> Vgl. *Mombert, P.*, Geschichte, 1927, S. 450f.; *Henderson, W. O.*, Friedrich List, 1983, S. 161-164.

Unfehlbarkeit der alten Theorie zu zweifeln ... Ich begriff, dass ebenso wie eine Theorie in der Medizin – mag sie noch so geistvoll erfunden und mit den glänzendsten Wahrheitssätzen untermauert sein – von Grund aus irrig sein muss, wenn sie das Leben ihrer Anhänger zerstört, so muss auch ein System der politischen Ökonomie falsch sein, wenn es genau das Gegenteil dessen bewirkt, was es verspricht.“<sup>1</sup>

In Nordamerika wurde der Ruf nach Schutz vor der englischen Konkurrenz schon einige Jahre früher laut. Nach der Erlangung der politischen Unabhängigkeit von 1776 wurde auch die wirtschaftliche Unabhängigkeit vom Mutterland verlangt. Alexander Hamilton erkannte als erster, dass die dafür notwendigen Industrien nur durch eine Schutzpolitik aufgebaut werden konnten.<sup>2</sup> Die Debatte um die Schutzzölle wurde, ähnlich wie diejenige in Frankreich und Deutschland, durch die Kriege zwischen England und Frankreich und die dadurch entstandene zwischenzeitliche Abschottung von englischen Produkten beeinflusst: „The wartime shortages gave an enormous stimulus to those branches of American industry ... whose products had previously been imported. But with the end of the war in Europe came the threat of renewed British competition and a demand for protection from the newly expanded industries.“<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> List, F., Grundriss, 1827, S. 40-42.

<sup>2</sup> Vgl. Mombert, P., Geschichte, 1927, S. 450f.

<sup>3</sup> Kenwood, A. G./Lougheed, A. L., International Economy, 1999, S. 70.



## 2.2. Die Ablehnung des Arguments bei den Klassikern bis Mitte des 19. Jahrhunderts

Die klassischen Autoren entwickelten, von David Hume ausgehend, eine Aussenhandelstheorie, die den merkantilistischen Theorien entgegengestellt wurde. David Hume und Adam Smith erarbeiteten gegen Ende des 18. Jahrhunderts eine Theorie, die zum Schluss kommt, dass internationaler Handel bei absoluten Kostenunterschieden vorteilhaft ist. Danach ist die internationale Arbeitsteilung effizient, wenn sie sich nach den absoluten Geldkosten richtet, und für ein Land ist es besser, jene Güter zu importieren, die im Ausland billiger als im Inland hergestellt werden können. Dieser Ansatz wurde von Robert Torrens und David Ricardo zur Theorie der komparativen Kostenvorteile weiterentwickelt, die besagt, dass internationale Arbeitsteilung nicht nur bei absoluten, sondern auch bei relativen Kostenunterschieden zu einem Wohlfahrtsgewinn führt.<sup>1</sup>

Die Theorie der komparativen Kosten lieferte die analytische Grundlage für die Freihändler, die in der wirtschaftspolitischen Debatte jener Zeit gegen die Ansichten der Schutzzöllner kämpften. Einschränkungen des internationalen Freihandels wurden von den meisten klassischen Autoren nur aus nichtökonomischen Gründen, wie zum Beispiel der Landesverteidigung, zugelassen. Bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts - mit dem Erscheinen von John Stuart Mills „Principles of Political Economy“ - wurde der Erziehungsschutz von den Klassikern nicht als Argument zur Begrenzung der internationalen Arbeitsteilung anerkannt.<sup>2</sup>

Obwohl sich die meisten klassischen Theoretiker nicht aktiv an den politischen Kämpfen beteiligten, sprachen sie sich klar gegen Schutzzölle aus. Die energischsten Gegner einer protektionistischen Politik kamen aber nicht aus dem Lager der Wissenschaftler, es waren Politiker und Journalisten wie Richard Cobden und John Bright in England, Thomas Cooper in den Vereinigten Staaten und Frédéric Bastiat in Frankreich.<sup>3</sup> Von diesem stammt die berühmte Petition der französischen Kerzenmacher an das Parlament, eine Satire auf die Forderung nach Schutzzöllen. Darin sollen die Kerzenmacher vor der übermächtigen Konkurrenz der Sonne geschützt werden, indem alle Fenster zugemauert werden: „Messieurs, vous êtes dans la bonne voie. Vous repoussez les théories abstraites ; l'abondance, le bon marché vous touchent peu. Vous vous préoccupez surtout du sort du producteur. Vous le voulez affranchir de la concurrence extérieure, en un mot, vous voulez réserver le marché national au travail national ... Nous subissons l'intolérable concurrence d'un rival étranger placé, à ce qu'il paraît, dans des conditions tellement supérieures aux nôtres, pour la production de la lumière, qu'il en inonde notre marché national à un prix fabuleusement réduit ; car,

---

<sup>1</sup> Vgl. Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 24-30.

<sup>2</sup> Vgl. Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 30f.; Irwin, D. A., Against the Tide, 1996, S. 128.

<sup>3</sup> Vgl. Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 30f.; Liebig, M., Kommentar, 1996, S.174.

aussitôt qu'il se montre, notre vente cesse, tous les consommateurs s'adressent à lui, et une branche d'industrie française, dont les ramifications sont innombrables, est tout à coup frappée de la stagnation la plus complète. Ce rival, qui n'est autre que le soleil, nous fait une guerre si acharnée, que nous soupçonnons qu'il nous est suscité par la perfide Albion (bonne diplomatie par le temps qui court !), d'autant qu'il a pour cette île orgueilleuse des ménagements dont il se dispense envers nous. Nous demandons qu'il vous plaise de faire une loi qui ordonne la fermeture de toutes fenêtres, lucarnes, ... en un mot, de toutes ouvertures, trous, fentes et fissures par lesquelles la lumière du soleil a coutume de pénétrer dans les maisons, au préjudice des belles industries dont nous nous flattons d'avoir doté le pays, qui ne saurait sans ingratitude nous abandonner aujourd'hui à une lutte si inégale ... Direz-vous que la lumière du soleil est un don gratuit, et que repousser des dons gratuits, ce serait repousser la richesse même sous prétexte d'encourager les moyens de l'acquérir ? Mais prenez garde que vous portez la mort dans le cœur de votre politique ; prenez garde que jusqu'ici vous avez toujours repoussé le produit étranger parce qu'il se rapproche du don gratuit, et d'autant plus qu'il se rapproche du don gratuit ... Choisissez, mais soyez logiques ; car, tant que vous repousserez, comme vous le faites, la houille, le fer, le froment, les tissus étrangers, en proportion de ce que leur prix se rapproche de zéro, quelle inconséquence ne serait-ce pas d'admettre la lumière du soleil, dont le prix est à zéro, pendant toute la journée ?"<sup>1</sup>

### **2.2.1. Die Theorie der absoluten Kosten von Adam Smith**

Der Beitrag Adam Smiths<sup>2</sup> zur Aussenhandelstheorie besteht einerseits aus einer Kritik am Merkantilismus, während er auf der anderen Seite zu zeigen versucht, warum die freie Konkurrenz zu einer vorteilhaften internationalen Arbeitsteilung führt. Obwohl seine Widerlegung merkantilistischer Ansichten sowie seine Darlegung der Vorteile des freien internationalen Handels und der internationalen Arbeitsteilung in keiner Weise über die Theorie David

---

<sup>1</sup> Bastiat, F., *Sophismes économiques*, 1845, S. 57-62.

<sup>2</sup> Adam Smith wurde 1723 in Kirkcaldy, Schottland, geboren. Nach Studien an der Universität von Glasgow, wo der Moralphilosoph Francis Hutcheson sein wichtigster Einfluss war, in Oxford und der Universität von Edinburgh, übernahm er den Lehrstuhl für Logik und später denjenigen für Moralphilosophie an der Universität Glasgow. Während dieser Zeit veröffentlichte er sein erstes grosses Werk, die „Theory of Moral Sentiments“. Ab 1764 arbeitete Smith als Privatlehrer eines jungen Herzogs, was ihm ausgedehnte Reisen und Treffen mit Voltaire, Anne Robert, Jacques Turgot und François Quesnay ermöglichte. 1776 erschien sein berühmtes „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“, das oft als Begründung der Volkswirtschaftslehre und erste umfassende Wirtschaftstheorie bezeichnet wurde. Später wurde Smith Zollaufscher in Edinburgh und Rektor der Universität von Glasgow. Er starb im Jahr 1790. Vgl. Skinner, A. S., Smith, 1988, S. 357-360.

Humes<sup>1</sup> hinausgehen, erlangte der Beitrag zur Aussenhandelstheorie von Smith einen grossen Einfluss. Dies ist wohl durch die Ausführlichkeit und den Reichtum an historischen Beispielen in Smiths Werk erklärbar.<sup>2</sup>

Smith versucht nachzuweisen, dass die internationale Arbeitsteilung vorteilhaft ist, indem er den Aussenhandel analog zum Binnenhandel betrachtet. Innerhalb eines Landes sorgt der freie Wettbewerb dafür, dass der sein Eigeninteresse verfolgende einzelne auch dem Gesamtinteresse dient. Dieses Prinzip der unsichtbaren Hand funktioniert auch im internationalen Handel, wo es sinnvoll ist, Güter, welche im Ausland billiger sind, zu importieren. Ein absoluter Kostenunterschied liegt vor, wenn zum Beispiel im Land 1 die Produktion einer Einheit des Gutes A 10 und die einer Einheit des Gutes B 20 Arbeitseinheiten erfordert, und im zweiten Land das Gut A 20 und das Gut B 10 Arbeitseinheiten kosten. Wenn mit  $a_1$  und  $a_2$  die Arbeitskosten des Gutes A und mit  $b_1$  und  $b_2$  die entsprechenden Kosten des Gutes B in den beiden Ländern bezeichnet werden, dann ist eine absolute Kostendifferenz gegeben, falls  $a_1/a_2 < 1 < b_1/b_2$  ist. In diesem Fall hat das erste Land einen absoluten Vorteil beim Gut 1, während das zweite Land einen absoluten Vorteil für Gut B hat. Dann wird sich das erste Land auf die Herstellung von A spezialisieren, während Land 2 das Gut B erzeugen wird. Land 1 kauft im Land 2 die benötigte Menge von Gut B und gibt dafür Gut A ab und umgekehrt. Die internationale Arbeitsteilung führt zu einer Vermehrung der Gesamtproduktion, falls absolute Kostenunterschiede existieren, das heisst, wenn jedes Land ein Gut mit einem absolut kleineren Kostenaufwand herzustellen vermag.<sup>3</sup>

Der Wohlfahrtsgewinn aus dem internationalen Handel besteht nach Smith aus zwei Teilen. Zum einen entsteht ein Vorteil daraus, dass überflüssige Güter, die im Inland nicht nachgefragt werden, gegen solche Güter ausgetauscht werden können, nach denen im Inland ein Bedarf besteht. Zum anderen ermöglicht die durch den Aussenhandel verstärkte Arbeitsteilung Wohlfahrtssteigerungen. Diese Vorteile werden von allen Nationen, die am internationalen Warenaustausch beteiligt sind, erzielt.<sup>4</sup>

Adam Smith erlaubt Einschränkungen des freien internationalen Handels nur in einigen wenigen Fällen. So verteidigt er zum Beispiel Handelsbeschränkungen auf Grund militärischer Interessen wie die Navigationsakte<sup>5</sup>, und für Güter, welche im Inland selbst auch be-

---

<sup>1</sup> Vgl. Hume, D., Economics, 1752.

<sup>2</sup> Vgl. Haberler, G., Aussenhandel, 1952, S. 459; Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 25f.

<sup>3</sup> Vgl. Smith, A., Wealth of Nations, 1776, S. 452-458; Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 26f.; Haberler, G., Handel, 1933, S. 97-100.

<sup>4</sup> Vgl. Smith, A., Wealth of Nations, 1776, S. 447.

<sup>5</sup> Ein Gesetz zum Schutz der englischen Handelsflotte, das die starke Stellung der niederländischen Schifffahrt in englischen Gewässern brechen wollte. Es beinhaltete unter anderem die Bestimmung, dass alle Importwaren Grossbritanniens auf britischen Schiffen transportiert werden mussten. Die erste Navigationsakte wurde 1381

steuert werden. In diesem Fall muss aus Gründen der Gleichbehandlung auf die importierten Güter ein Zoll in Höhe der im Inland erhobenen Steuern gelegt werden.<sup>1</sup> Laut Smith können, wenn andere Länder auf englische Güter Zölle erheben, auch Retorsionszölle angebracht sein: „Revenge in this case naturally dictates retaliation, and that we should impose the like duties and prohibitions upon the importation of some or all of their manufactures into ours. Nations, accordingly seldom fail to retaliate in this manner.“<sup>2</sup>

Eine letzte Ausnahme vom internationalen Freihandel macht Smith in Bereichen, die bisher vor der ausländischen Konkurrenz geschützt waren.<sup>3</sup> Hier ist es aus sozialen Gründen notwendig, den freien Handel nur langsam einzuführen und die Schutzmassnahmen Schritt für Schritt abzubauen: „the freedom of trade should be restored only by slow gradations, and with a good deal of reserve and circumspection, Were those high duties and prohibitions taken away all at once, cheaper foreign goods of the same kind might be poured so fast into the home market, as to deprive all at once many thousands of our people of their ordinary employment and means of subsistence.“<sup>4</sup>

Obwohl Smith einige Ausnahmen vom internationalen Freihandel erlaubt, spricht er sich explizit gegen eine Unterstützung des Aufbaus junger Industrien durch protektionistische Massnahmen aus: „To give the monopoly of the home-market to the produce of domestic industry, in any particular art of manufacture, is in some measure to direct private people in what manner they ought to employ their capitals, and must, in almost all cases, be either a useless or a hurtful regulation. If the produce of domestic can be brought there as cheap as that of foreign industry, the regulation is evidently useless. If it cannot, it must generally be hurtful. It is the maxim of every prudent master of a family, never to attempt to make at home what it will cost him more to make than to buy ... What is prudence in the conduct of every private family, can scarce be folly in that of a great kingdom ... By means of such regulations, indeed, a particular manufacture may sometimes be acquired sooner than it could have been otherwise, and after a certain time may be made at home as cheap or cheaper than in the foreign country. But through the industry of the society may be thus carried with advantage into a particular channel sooner than it could have been otherwise, it will by no means follow that the sum total, either of its industry, or of its revenue, can ever be augmented by any such regulation ... Whether the advantages which one country has over another, be natural or acquired, is in this respect of no consequence. As long as the one

---

in England erlassen und danach immer wieder erneuert bis sie 1849 aufgehoben wurde. Obwohl Smith sie nur als Mittel der Landesverteidigung anerkannte, wurde sie als Anregung der englischen Schifffahrt und des Seehandels installiert. Vgl. *Cameron, R. E.*, *Geschichte*, 1991, Bd. 1, S. 232-234.

<sup>1</sup> Vgl. *Smith, A.*, *Wealth of Nations*, 1776, S. 461-467.

<sup>2</sup> *Smith, A.*, *Wealth of Nations*, 1776, S. 467.

<sup>3</sup> Vgl. *Smith, A.*, *Wealth of Nations*, 1776, S. 467-469.

<sup>4</sup> *Smith, A.*, *Wealth of Nations*, 1776, S. 469.

country has those advantages, and the other wants them, it will always be more advantageous for the latter, rather to buy of the former than to make.“<sup>1</sup>

### 2.2.2. David Ricardos Theorie der komparativen Kosten

Die Theorie der absoluten Kostenvorteile von Adam Smith wurde von David Ricardo<sup>2</sup> weiterentwickelt. Dieser stützte sich dabei auf Robert Torrens, der das Theorem der komparativen Kostenvorteile schon früher formuliert hat<sup>3</sup>, sich jedoch der Konsequenzen seiner Erkenntnis nicht voll bewusst war. Die Theorie der komparativen Kosten von Ricardo war von entscheidender Bedeutung für die Entwicklung der Theorie des internationalen Handels. Sie besagt, dass bei freiem Handel jedes Land diejenigen Güter herstellen wird, die es relativ billiger produzieren kann und diejenigen Güter importiert, die das Ausland relativ billiger herstellen kann. Im Gegensatz zur Theorie der absoluten Kosten kann es nach Ricardo auch vorteilhaft sein, Güter zu importieren, obwohl diese im Inland absolut billiger hergestellt werden könnten.<sup>4</sup>

Die Theorie der komparativen Kostenvorteile soll hier anhand des berühmten Beispiels von Ricardo dargestellt werden:<sup>5</sup> Die Herstellung einer Einheit Tuch würde in England 100 Arbeitsstunden, die einer Einheit Wein 120 Arbeitsstunden kosten. In Portugal müssten 90 Arbeitsstunden aufgewendet werden, um eine Einheit Tuch herzustellen, und 80 Arbeitsstunden zur Produktion einer Einheit Wein. Portugal hat also in beiden Produktionsbereichen einen absoluten Vorsprung auf England. Der Kostenunterschied für den Wein ist verhältnismässig grösser als derjenige beim Tuch (80/120 für Wein gegenüber 90/100 für Tuch), deshalb hat Portugal für den Wein einen komparativen Vorteil gegenüber England. England

---

<sup>1</sup> Smith, A., *Wealth of Nations*, 1776, S. 456-458.

<sup>2</sup> David Ricardo wurde 1772 als Sohn eines aus den Niederlanden eingewanderten, jüdischen Wertpapierhändlers in London geboren. Er genoss keine konventionelle Schulbildung und begann schon im Alter von 14 Jahren im Geschäft seines Vaters zu arbeiten. Nachdem er sich mit diesem wegen seiner Heirat mit einer Quäkerin überworfen hatte, wurde er unabhängiger Aktienhändler und erarbeitete sich schnell ein riesiges Vermögen. Dies ermöglichte ihm, sich schon mit 25 Jahren aus dem Geschäftsleben zurückzuziehen und sich wissenschaftlichen Themen zu widmen. 1809 wurde er zum Parlamentsabgeordneten gewählt. Sein Hauptwerk, „*On the Principles of Political Economy and Taxation*“, das er 1817 veröffentlichte, gilt als erstes widerspruchsfreies System der politischen Ökonomie und nimmt in der Entwicklung der ökonomischen Theorie eine wichtige Stellung ein. Ricardo starb 1823 im Alter von nur 51 Jahren. Vgl. *De Vivo, G.*, Ricardo, 1988, S. 183-186.

<sup>3</sup> Vgl. *Torrens, R.*, *External Corn Trade*, 1815.

<sup>4</sup> Vgl. *Haberler, G.*, *Aussenhandel*, 1952, S. 460.

<sup>5</sup> Vgl. *Ricardo, D.*, *Principles*, 1817, S. 135f.

seinerseits hat, trotz dem absoluten Nachteil, einen komparativen Vorteil bei der Herstellung von Tuch: „This exchange might even take place, notwithstanding that the commodity imported by Portugal could be produced with less labour than in England. Though she could make the cloth with the labour of 90 men, she would import it from a country where it required the labour of 100 men to produce it, because it would be advantageous to her rather to employ her capital in the production of wine, for which she would obtain more cloth from England, than she could produce by diverting a portion of her capital from the cultivation of vines to the manufacture of cloth.“<sup>1</sup>

Wenn mit  $a_1$  und  $a_2$  die Arbeitskosten des Gutes A im Land 1 und 2 und die entsprechenden Kosten des Gutes B mit  $b_1$  und  $b_2$  bezeichnet werden, dann liegt eine komparative Kostendifferenz vor, wenn  $a_1/a_2 < b_1/b_2 < 1$  ist. Land 1 kann beide Güter absolut billiger produzieren, der Vorteil ist aber für Gut A grösser als für Gut B. Wenn zwischen den beiden Ländern kein Handel betrieben wird, stellt sich in England ein Austauschverhältnis von einer Einheit Wein zu 1,2 Einheiten Tuch ein ( $1W : 1,2T$ ), während in Portugal 1 Einheit Wein gegen 0,88 Einheiten Tuch getauscht wird ( $1W : 0,88T$ ).<sup>2</sup>

Falls der Handel zwischen England und Portugal nun ermöglicht wird, ist es für Portugal vorteilhaft, seine Tuchfabrikation aufzugeben und sich auf die Weinproduktion zu spezialisieren. Das benötigte Tuch kann in England, wo man für eine Einheit Wein 1,2 Einheiten Tuch erhält (gegenüber 0,88 in Portugal), gegen portugiesischen Wein erworben werden. England kann sich den Wein billiger verschaffen, wenn es von der Weinproduktion auf Tuchfabrikation umstellt und das Tuch im Austausch gegen Wein nach Portugal ausführt. Für Portugal ist der internationale Handel vorteilhaft, solange es für eine produzierte Einheit Wein mehr als 0,88 Einheiten Tuch erhält. England wird solange Wein aus Portugal importieren, wie es für eine Einheit Wein weniger als 1,2 Einheiten Tuch hingeben muss. Daraus folgt, dass der Handel zwischen den Ländern dann für beide vorteilhaft ist, wenn sich das Austauschverhältnis von Wein zu Tuch zwischen  $1 : 1,2$  und  $1 : 0,88$  befindet. Jedes Land spezialisiert sich auf die Produktion jenes Gutes, für das es einen komparativen Vorteil besitzt. Dadurch wird dem Land ermöglicht, mit seiner vorhandenen Arbeitsmenge eine grössere Menge Produkte herzustellen, also ein höheres Wohlfahrtsniveau zu erreichen.<sup>3</sup>

Das Theorem der komparativen Kostenvorteile gibt die Bedingungen an, die erfüllt sein müssen, damit ein internationaler Gütertausch effizient ist. Die Frage, die sich nun stellt ist, ob der wirkliche Gütertausch diese Bedingung auch erfüllt. Ricardo hat es verstanden nachzuweisen, dass auf die Dauer die Relationen der Geldkosten die komparativen Kosten widerspiegeln, indem er die Theorie der komparativen Kosten mit dem Geldmengenmecha-

---

<sup>1</sup> *Ricardo, D.*, Principles, 1817, S. 135.

<sup>2</sup> Vgl. *Haberler, G.*, Handel, 1970, S. 98f.

<sup>3</sup> Vgl. *Haberler, G.*, Handel, 1970, S. 98-100.

nismus verband. Im Modell von Ricardo sind die Produktionsfaktoren innerhalb eines Landes frei beweglich, während sie international vollkommen unbeweglich sind. Das bedeutet, dass Produktionsfaktoren nicht von einem Land in ein anderes verschoben werden können.<sup>1</sup>

Aus diesem Grund muss im Aussenhandel der Geldmengenmechanismus dafür sorgen, dass die Geldpreise die komparativen Kosten ausdrücken. Angenommen die Geldpreise seien für beide Güter aus Portugal tiefer als diejenigen aus England. In diesem Fall ist es für die englischen Kaufleute von Vorteil, beide Waren aus Portugal zu importieren und dafür mit Gold und Silber zu bezahlen. Durch den Zustrom von Edelmetallen wird das Preisniveau in Portugal steigen, während in England die Geldmenge und die Preise sinken. Dieser Prozess dauert so lange an, bis das englische Tuch billiger als das portugiesische ist, und die Engländer aus Portugal nur noch Wein importieren. Die komparativen Kostenunterschiede werden also zu absoluten Kostenunterschieden.<sup>2</sup>

Ricardo weitet die Vorteilhaftigkeit der internationalen Arbeitsteilung im Vergleich zu Smith auch auf Fälle aus, in denen ein Land keinen absoluten sondern nur einen relativen Vorteil gegenüber einem anderen Land besitzt. Er spricht sich denn auch entschieden gegen Schutzzölle aus, da diese die internationale Arbeitsteilung stören und das Kapital falschen Anlagen zuführen: „The sole effect of high duties on the importation either of manufactures or of corn, or of a bounty on their exportation, is to divert a portion of capital to an employment, which it would not naturally seek. It causes a pernicious distribution of the general funds of the society – it bribes a manufacturer to commence or continue in a comparatively less profitable employment.“<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Ricardo, D.*, *Principles*, 1817, S. 128-134; *Niehans, J.*, *Aussenwirtschaftstheorie*, 1995, S. 30.

<sup>2</sup> Vgl. *Niehans, J.*, *Aussenwirtschaftstheorie*, 1995, S. 29f.; *Kruse, A.*, *Geschichte*, 1997, S. 80f.

<sup>3</sup> *Ricardo, D.*, *Principles*, 1817, S. 314.

### 2.3. Amerikanisches System: Das Erziehungsschutzargument in den USA

Zu den wichtigsten Verfechtern des Erziehungsschutzarguments am Ende des 18. und während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gehörten einige Autoren aus den Vereinigten Staaten. Leute wie Alexander Hamilton, Henry Clay, Mathew Carey, Daniel Raymond, Charles Ingersoll, John Rae oder Henry Charles Carey haben sich, wenn auch mittels unterschiedlichen Rechtfertigungen, alle für Schutzzölle als Unterstützung der amerikanischen Industrie eingesetzt. Hier wird auf Hamilton, Raymond, Rae und H. C. Carey genauer eingegangen, weil diese Autoren die unterschiedlichen Argumentationen abdecken.

In den Vereinigten Staaten tobte zu dieser Zeit eine Auseinandersetzung um die Frage, ob die USA ein Exporteur von Rohstoffen und Landwirtschaftsgütern auf dem von Grossbritannien beherrschten Weltmarkt sein sollten, oder ob sie eine auf die Entwicklung des Binnensektors ausgerichtete Wirtschaftspolitik mit dem Ziel der Errichtung eines eigenen Industriesektors betreiben sollten. Die Anhänger des „Britischen Systems“, welche vor allem aus den baumwollexportierenden Südstaaten kamen, verfolgten eine Politik des Freihandels, in der die USA die Rolle des Rohstofflieferanten der Briten einnahmen. Dagegen wurde unter der Wirtschaftspolitik des „Amerikanischen Systems“, die ihre Anhänger vor allem in den Nordstaaten hatte, die staatliche Förderung von Landwirtschaft, Industrie, Wissenschaft und Infrastruktur durch die Bundesregierung verstanden. Die Absicherung dieser inneren, vom Ausland möglichst unabhängigen, Entwicklung sollte durch Schutzzölle, primär gegen Grossbritannien geschehen.<sup>1</sup>

Alexander Hamilton, der erste Verfechter für Erziehungszölle in den USA, betrachtet das Thema vom Gesichtspunkt des Politikers aus und setzt sich ausführlich mit der Ausgestaltung und den verschiedenen Instrumenten des Schutzes auseinander. Daniel Raymond integriert das Argument in ein Gesamtsystem der politischen Ökonomie. Für ihn steht die Nation im Mittelpunkt der Überlegungen und er kommt zum Schluss, dass die Zölle für einen nützlichen Schutz dauerhaft sein müssen. Hamilton und Raymond gelten als die wichtigsten Vorläufer von Friedrich List und haben seine Überlegungen stark beeinflusst.<sup>2</sup> Eduard Meuser schreibt zum Beispiel: „Diese Arbeit Raymonds zeigt allerdings in manchen Punkten eine geradezu überraschende Ähnlichkeit mit Listschen Gedanken und Darlegungen.“<sup>3</sup> Nur für einen temporären, gemässigten Protektionismus setzt sich John Rae ein, der das Erzie-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Liebig, M.*, Kommentar, 1996, S. 158-176, 188-192; *Spannaus, N.*, *White Ch.*, Political Economy, 1996, S. 1-49.

<sup>2</sup> Vgl. *Eheberg, K. Th.*, Einleitung, 1925, S. 149; *Tribe, K.*, Strategies, 1995, S. 49-53; *Meuser, E.*, List und Carey, 1914, S. 92-100.

<sup>3</sup> *Meuser, E.*, List und Carey, 1914, S. 92.



hungszollargument in Zusammenhang mit seiner Kapitaltheorie setzt. Rae verbindet mit Hamilton und Raymond, dass alle drei als Ausgangspunkt ihrer Argumentationen die Kritik an Adam Smith haben, der sich gegen jeglichen Zollschutz aus ökonomischen Gründen aussprach. Bei Henry Charles Carey handelt es sich um einen Optimisten, der sich für möglichst grosse wirtschaftliche Freiheit einsetzte. Nur der freie Wettbewerb führt nach Carey zu natürlicher Harmonie, wobei er eine Ausnahme macht: die sich entwickelnden Länder müssen temporär vor den Einflüssen der übermächtigen ausländischen Konkurrenten geschützt werden.

### **2.3.1. Alexander Hamiltons „Report on the Subject of Manufactures“**

Alexander Hamilton<sup>1</sup> war zweifellos eine der Schlüsselfiguren der amerikanischen Wirtschaftstheorie und –politik am Ende des 18. Jahrhunderts. Die Umsetzung der Prinzipien des „Amerikanischen Systems“, für die sich Hamilton einsetzte, bewirkte eine schnelle Entwicklung des industriellen Sektors und „ermöglichte es den Vereinigten Staaten, schnell aus der finanziellen und realwirtschaftlichen Zerrüttung herauszukommen, in die sie durch den Unabhängigkeitskrieg und seine Nachwirkungen geraten waren.“<sup>2</sup>

Über die Bedeutung Alexander Hamiltons als Nationalökonom herrschen sehr unterschiedliche Ansichten. Joseph A. Schumpeter bezeichnet den „Report on the Subject of Manufactures“, in dem Hamilton seine ökonomischen Ansichten darlegt, als „’angewandte Wirtschaftslehre’ von höchstem Niveau“<sup>3</sup>. An derselben Stelle schreibt er über ihn, „dass er einer jener seltenen Praktiker der Wirtschaftspolitik war, die es als lohnend erachteten, sich mehr analytisch fundierte Wirtschaftslehre anzueignen, als jene oberflächlichen Kenntnisse, die bei Ansprachen vor einem gewissen Publikum so gute Dienste tun. Er beherrschte die Smithsche Wirtschaftslehre gut – abgesehen davon, dass er Smith persönlich kannte – und zwar so gut, dass er tatsächlich imstande war, sie seinen eigenen Vorstellungen von den

---

<sup>1</sup> Alexander Hamilton wurde 1755 auf Nevis (West Indische Inseln) geboren. Nachdem er während des Unabhängigkeitskrieges als Adjutant George Washington’s tätig war, stieg Hamilton in die Politik ein. Zusammen mit James Madison und John Jay verfasste er die „Federalist Papers“, die ihre Unterstützung einer starken Regierungsautorität ausdrückten. Den Höhepunkt seiner politischen Karriere erreichte er zwischen 1789 und 1795 als er Finanzminister unter Präsident Washington war. Auch nach 1795 hatte Hamilton als inoffizieller Berater von Washington und dessen Nachfolger John Adams einen grossen Einfluss auf die amerikanische Politik. 1804 wurde Hamilton bei einem Duell mit seinem politischen Gegner Aaron Burr getötet, vgl. *Perlman, M., McCann, Ch.*, *Economic Understanding*, 1998, S. 188; *Overbeek, J.*, *Free Trade versus Protectionism*, 1999, S. 157f.

<sup>2</sup> *Liebig, M.*, Kommentar, 1996, S. 192.

<sup>3</sup> *Schumpeter, J. A.*, *Geschichte*, 1965, S. 262.

praktischen Möglichkeiten und Erfordernissen anzupassen und ihre Grenzen zu erkennen.“<sup>1</sup> Joseph Dorfman hingegen schreibt in seinem umfangreichen Werk über die amerikanische Wirtschaftstheorie: „Hamilton was no more than a West Indian adventurer.“<sup>2</sup>

Im ersten Teil seines ökonomischen Hauptwerkes „Report on the Subject of Manufactures“ beschäftigt sich Hamilton mit der Frage, ob der Aufbau einer eigenen Industrie für die Vereinigten Staaten überhaupt sinnvoll ist. Dabei bestreitet er die Ansicht der Physiokraten, dass die Landwirtschaft das einzige produktive Objekt menschlicher Tätigkeit ist: „It has been maintained that agriculture is not only the most productive, but the only productive species of industry. The reality of this suggestion in either respect has, however, not been verified by any accurate detail of facts and calculations, and the general arguments, which are adduced to prove it are rather subtile and paradoxical than solid or convincing.“<sup>3</sup>

Hamilton bestreitet keineswegs, dass auch die Landwirtschaft einen wichtigen Platz in der amerikanischen Wirtschaft behalten sollte, er spricht sich aber gegen eine einseitige Konzentration auf landwirtschaftliche Tätigkeiten aus: „The foregoing suggestions are not designed to inculcate an opinion that manufacturing industry is more productive than that of agriculture. They are intended rather to show that the reverse of this proposition is not ascertained.“<sup>4</sup>

Hamilton nennt sieben Gründe dafür, dass die Errichtung einer Manufaktur die Wohlfahrt einer Gesellschaft erhöht: 1. Eine vermehrte Arbeitsteilung, 2. eine Ausdehnung des Gebrauchs von Maschinen, 3. Beschäftigung für sonst unbeschäftigte Klassen<sup>5</sup>, 4. die Förderung der Einwanderung aus anderen Ländern, 5. die bessere Möglichkeit, die verschiedenen individuellen Anlagen und Neigungen der Menschen zu berücksichtigen, 6. eine Anregung für den Unternehmungsgeist der Bevölkerung, 7. die Schaffung einer sicheren und stetigen Nachfrage nach dem Überschuss der landwirtschaftlichen Produktion.<sup>6</sup>

Der Aussenhandel eines Landes, das Landwirtschaft und ein Manufakturwesen betreibt, ist nach Meinung von Hamilton lukrativer als derjenige eines reinen Agrarstaates. Er nennt

---

<sup>1</sup> Schumpeter, J. A., Geschichte, 1965, S. 262.

<sup>2</sup> Dorfman, J., Economic Mind, 1946, vol. 1, S. 412.

<sup>3</sup> Hamilton, A., Report, 1791, S. 4f.

<sup>4</sup> Hamilton, A., Report, 1791, S. 11.

<sup>5</sup> Dabei denkt Hamilton vor allem an Frauen und Kinder: „Women and children are rendered more useful, and the latter more early useful, by manufacturing establishments than they would otherwise be.“ (Hamilton, A., Report, 1791, S. 19). Dies muss laut Brookhiser, R., Alexander Hamilton, 1999, S. 95, in Zusammenhang mit den damaligen Gepflogenheiten und seinen eigenen Erfahrungen gesehen werden: “Hamilton, though not degraded to slavery, was poor enough to have gone to work at nine: why shouldn’t American children, and their mothers, do the same?”

<sup>6</sup> Vgl. Hamilton, A., Report, 1791, S. 15.

dafür drei Gründe: 1. Die ausländische Nachfrage nach Manufakturwaren ist viel stabiler als die nach Nahrungsmitteln, 2. eine grössere Diversifizierung der exportierten Güter führt zu einem grösseren Absatz, 3. die grössere Diversifizierung verkleinert die Abhängigkeit von einzelnen Gütern. Dies führt nach Hamilton dazu, dass für Länder mit einer Industrie, die auf einer gesunden Landwirtschaft aufbaut, die Wahrscheinlichkeit einer positiven Handelsbilanz höher ist.<sup>1</sup>

Im zweiten Teil seines Berichts geht Hamilton der Frage nach, wie sich eine Industrie in den USA entwickeln kann. Hier widerspricht er den Ansichten der Liberalen, dass sich in einer sich selbst überlassenen Wirtschaft profitable Industrien von alleine entwickeln würden. Die Industrien, die in anderen Ländern schon länger bestehen und immer wieder verbessert wurden, stellten ein unüberwindbares Hindernis für den Aufbau von Manufakturen derselben Branche in den Vereinigten Staaten dar. Gesunder Wettbewerb zwischen eingessessenen Unternehmungen eines Landes und neuen Unternehmen aus einem anderen Land ist nach Hamilton in den meisten Fällen unmöglich.<sup>2</sup>

Er ist der Ansicht, dass staatlicher Schutz anfängliche Hindernisse wie Gewohnheiten, Unsicherheit und Erfahrungsmangel gegenüber bereits entwickelten ausländischen Industrien abbauen kann. Die Konkurrenz der erfahreneren und weiter entwickelten Unternehmungen erfordert die Unterstützung der einheimischen Manufakturen. Einen weiteren Grund für eine staatliche Förderung sieht er in den Subventionen und Prämien, die andere Länder ihren Unternehmen gewähren: „Against the solidity of this hypothesis, in the full latitude of the terms, very cogent reasons may be offered. These have relation to the strong influence of habit, and the spirit of imitation, the fear of want of success in untried enterprises, the intrinsic difficulties incident to first essays towards a competition with those who have previously attained to perfection in the business to be attempted; the bounties, premiums, and other artificial encouragements with which foreign nations second the exertions of their own citizens in the branches in which they are to be rivalled.”<sup>3</sup> Hamilton betont, dass der staatliche Schutz nur temporär sein sollte. Wenn Unternehmungen nach einer gewissen Zeit des staatlichen Schutzes nicht überlebensfähig sind, muss davon ausgegangen werden, dass natürliche Hindernisse einer Etablierung dieser Unternehmen im Wege stehen.<sup>4</sup>

Hamilton anerkennt, dass die Beschränkung der ausländischen Konkurrenz die Preise im Inland erhöhen wird. Dieser Zustand wird allerdings nur von kurzer Dauer sein, da die interne Konkurrenz die Preise der Güter senken wird. Der kurzfristige Preisanstieg wird durch die langfristigen Vorteile einer eigenen Industrie aufgehoben: „Whence it follows that it is the

---

<sup>1</sup> Vgl. *Hamilton, A., Report, 1791, S. 53f.*

<sup>2</sup> Vgl. *Hamilton, A., Report, 1791, S. 31.*

<sup>3</sup> *Hamilton, A., Report, 1791, S. 29f.*

<sup>4</sup> Vgl. *Hamilton, A., Report, 1791, S. 67.*

interest of a community, with a view to eventual and permanent economy, to encourage the growth of manufactures. In a national view, a temporary enhancement of price must always be well compensated by a permanent reduction of it.”<sup>1</sup> „But it is the interest of the society in each case to submit to a temporary expense, which is more than compensated by an increase of industry and wealth, by an augmentation of resources and independence, and by the circumstance of eventual cheapness.”<sup>2</sup>

Die einzelnen Mittel, mit denen die jungen Industrien der Vereinigten Staaten staatlich unterstützt werden können, werden von Hamilton im dritten Teil seines Reports behandelt. Er führt 11 Punkte auf: 1. Schutzzölle auf denjenigen ausländischen Artikeln, die in Konkurrenz zu den Erzeugnissen der geförderten Industrien stehen<sup>3</sup>, 2. Einfuhrverbote oder Prohibitivzölle in Bereichen wo ein ausreichendes inländisches Angebot besteht, und die einheimische Konkurrenz zu mässigen Preisen führt, 3. Exportverbote für Rohstoffe um den einheimischen Unternehmen eine günstige Versorgung zu ermöglichen, 4. Produktionsprämien/Subventionen als eines der besten Mittel, da sie unmittelbar wirken, kaum zu Preiserhöhungen führen und im Gegensatz zu Einfuhrzöllen nicht zu Knappheit führen, 5. Individuelle Prämien als Anreize für aussergewöhnliche Leistungen, 6. Befreiung des ausländischen Rohmaterials von Einfuhrzöllen, 7. Ausnahmen von der Zollbefreiung (Punkt 6) von Rohstoffen sind möglich, wenn dieses Rohmaterial z. B. im eigenen Land gefördert oder hergestellt werden und die einheimischen Unternehmungen durch die ausländischen gefährdet würden, 8. Förderung neuer Erfindungen und Entdeckungen in den USA und die Einführung von Erfindungen, die im Ausland gemacht wurden, durch finanzielle Anreize oder zeitlich begrenzte Exklusivrechte, 9. Prüfung der hergestellten Güter, um die Qualität der Unternehmungen zu verbessern, 10. Erleichterung der Geldüberweisungen, 11. Verbesserung der Transportmöglichkeiten für die Güter, zum Beispiel durch Strassen oder Kanäle.<sup>4</sup>

Für die Auswahl der zu fördernden Produktionszweige gibt Hamilton fünf Kriterien an: Die Fähigkeit, das nötige Rohmaterial zu erzeugen oder zu gewinnen, die Möglichkeit Maschinen einzusetzen, die Einfachheit des Produktionsprozesses, die vielseitige Verwendbarkeit des Produktes und die Bedeutung des Industriezweiges für andere Interessen, insbesondere die Landesverteidigung.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 51.

<sup>2</sup> *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 67.

<sup>3</sup> Die Zolleinnahmen sollen laut *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 105 dazu verwendet werden: „1. To constitute a fund for paying the bounties which have been decreed. 2. To constitute a fund for the operations of a board to be established for promoting arts, agriculture, manufactures and commerce.”

<sup>4</sup> Vgl. *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 62-76.

<sup>5</sup> Vgl. *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 78; *Harrower, G. H.*, *Hamilton*, 1887, S. 44.

Nachdem Hamilton die theoretischen Aspekte erarbeitet hat, macht er im letzten Teil seines Werkes praktische Vorschläge zur Förderung der amerikanischen Industrie. Er empfiehlt eine Reihe von Zollerhöhungen auf Fertigprodukten bzw. Zollbefreiungen für Rohstoffe. Die Zölle befanden sich bis dahin auf einem sehr tiefen Niveau und dienten ausschliesslich dem Finanzbedarf des Staates. Daneben schlug Hamilton vor, Produktionsprämien auf verschiedene Produkte zu gewähren und eine Behörde zu bilden, welche die Künste, die Landwirtschaft, die Industrie und den Handel zu fördern hätte.<sup>1</sup>

### **2.3.2. Daniel Raymond: Die Erhöhung des Nationalreichtums mittels Erziehungsmassnahmen**

Daniel Raymond<sup>2</sup> war der erste Amerikaner, der sich nicht nur im Zusammenhang mit aktuellen Problemen mit der politischen Ökonomie auseinander setzte. Während Alexander Hamilton die Problematik der Schutzzollfrage aus der Sicht eines bedeutenden Politikers sah, versuchte Raymond, diese theoretisch zu belegen. Er untermauerte mit seinem Werk die Forderungen der amerikanischen Protektionisten und stand auch in engem Kontakt zur „Philadelphia Society for the Promotion of National Industry“ von Mathew Carey, die sich für eine protektionistische Politik der USA einsetzte. In diesen Kreisen bewegte sich auch Friedrich List während seines Amerikaaufenthalts und es ist bekannt, dass List die „Thoughts on Political Economy“ von Raymond besass. Ähnlichkeiten zwischen diesen beiden Autoren sind nicht von der Hand zu weisen, weshalb Raymond denn auch von vielen Seiten als wichtigster Einflussfaktor auf Lists Werk genannt wird.<sup>3</sup>

Raymond beginnt seine Untersuchungen mit einer Erklärung des Begriffs des öffentlichen oder nationalen Reichtums. Die Aufgabe der politischen Ökonomie ist es, die Natur und Ursachen des Reichtums eines Landes zu untersuchen, wobei er eine genaue Definition des Nationalreichtums für schwierig hält. Wichtig ist für ihn jedoch, den Unterschied zwischen Individual- und Nationalreichtum zu erkennen: Individualreichtum ist der Besitz von persönlichem Eigentum, während Nationalreichtum in den Fähigkeiten besteht, sich Güter zu

---

<sup>1</sup> Vgl. *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 79-103; *Harrower, G. H.*, Hamilton, 1887, S. 45f.

<sup>2</sup> Daniel Raymond (1786 – 1849) studierte Recht und praktizierte als Anwalt in Connecticut, nebenbei beschäftigte er sich mit der politischen Ökonomie. Im Jahr 1820 veröffentlichte er „Thoughts on Political Economy“, das später leicht abgeändert unter anderen Titeln in weiteren Auflagen erschien. Die in diesem Abschnitt verwendeten Zitate stammen aus dem 1923 veröffentlichten Buch „The Elements of Political Economy“. „Thoughts on Political Economy“ war die erste systematische Behandlung der politischen Ökonomie eines Amerikaners, vgl. *Overbeek, J.*, Free Trade versus Protectionism, 1999, S. 183; *Dorfman, J.*, Economic Mind, 1946, vol. 2, S. 566.

<sup>3</sup> Vgl. *Köhler, C.*, Problematisches, 1908, S. 106f., 120-136; *Sommer, A.*, Friedrich List, 1927, S. 375f.

beschaffen. Diese Fähigkeiten sind abhängig von Klima und Bodenverhältnissen eines Landes, der Einwohnerzahl, Bevölkerungsdichte, der Vermögensverteilung, aber auch von der Höhe der Zölle, den Verkehrsverbindungen und der allgemeinen technischen Entwicklung in einem Land. Der wichtigste Faktor, den Raymond in seinen Überlegungen in den Mittelpunkt stellt, ist aber die Betriebsamkeit der Bevölkerung. Hier ist schon der Ansatz zu einer Theorie der produktiven Kräfte zu erkennen, die später von List entwickelt wurde.<sup>1</sup>

Raymond kritisiert an Adam Smith und anderen klassischen Autoren, dass diese die Unterscheidung zwischen Individual- und Nationalreichtum nicht gemacht und nur die Privatökonomie untersucht haben. Er betont immer wieder, dass die Privatinteressen den öffentlichen untergeordnet sind. Die Pflicht der Regierung ist es, im öffentlichen Interesse den Nationalreichtum zu fördern, damit die obersten Ziele der Nation, die ewige Unabhängigkeit und der ewige Bestand, erreicht werden können. Während die einzelnen Individuen kurzfristige Interessen verfolgen, muss die Regierung ihren Massnahmen einen sehr langfristigen Zeithorizont zu Grunde legen.<sup>2</sup>

Raymond bezeichnet die Erde als einzige Quelle und die Arbeit als Ursache des Nationalreichtums. Um diesen zu vermehren, muss man die Industrie stärken und weiterentwickeln, wobei aber auf ein angemessenes Verhältnis zwischen Agrar- und Industriesektor geachtet werden sollte. Wie später List, kritisiert auch Raymond die Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit. Für ihn ist, im Gegensatz zu Smith der nur der körperlichen Arbeit Produktivität zugesteht, jede Arbeit, welche die gewünschten oder erhofften Resultate bringt, produktiv.<sup>3</sup>

Das Ziel der Erhöhung des Nationalreichtums bestimmt auch die handelspolitischen Vorschläge Raymonds. Dem öffentlichen Interesse zur Verbesserung der nationalen Fähigkeiten sind die privaten Interessen, einen Artikel dort zu kaufen, wo er am billigsten ist, untergeordnet.<sup>4</sup> Raymond anerkennt zwar die allgemeine Regel von Adam Smith, dass man nicht selbst herstellen soll, was man billiger kaufen kann, er betont aber, dass es viele Ausnahmen von dieser Regel gibt: „It may be admitted, that if individuals, or a nation, can buy an article cheaper than they can make it, they had better buy than to make, as a general rule; but to this general rule there are many exceptions, and these exceptions will embrace the policy of protecting duties to as great an extent, as has ever been contended for by the partisans of a restricted trade.”<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Köhler, C., *Problematisches*, 1908, S. 108-113.

<sup>2</sup> Vgl. Köhler, C., *Problematisches*, 1908, S. 110, 121.

<sup>3</sup> Vgl. Köhler, C., *Problematisches*, 1908, S. 113; Meuser, E., List und Carey, 1914, S. 93.

<sup>4</sup> Vgl. Köhler, C., *Problematisches*, 1908, S. 115f.

<sup>5</sup> Raymond, D., *Elements*, 1823, S. 190.

Schutzzölle sollen einerseits dem Staat Einnahmen verschaffen, andererseits die einheimischen Manufakturbetriebe schützen, indem sie diesen ein Monopol auf dem einheimischen Markt sichern. Dafür müssen auch anfängliche Mehrkosten für Produkte, die im Inland noch nicht so billig wie im Ausland hergestellt werden können, in Kauf genommen werden. Nach einer gewissen Zeit des Lernens können die Güter dann billiger im Inland produziert werden. Der Aufbau eigener Produktionsmöglichkeiten zahlt sich langfristig gegenüber der kurzfristig orientierten Politik des Billigerkaufens von Smith aus.<sup>1</sup> „A tariff should be laid with reference to the future beneficial effects it is to produce, rather than to its immediate effects. That is a miserable short-sighted policy, in private economy, and much more so in public, which looks only to the present, and disregards the future – it is killing the goose to get the golden egg ... It is accounted wise for a man to spend many years as an apprentice, to learn a trade, which may be a source of wealth in after life. This he does, to increase his capacity for acquiring the necessities and comforts of life. ‘What is wise and prudent in the conduct of every private man, can scarce be folly in that of a great kingdom’, says Adam Smith.”<sup>2</sup>

Die Schutzpolitik ermöglicht den Aufbau einer eigenen Industrie, wodurch die Abhängigkeit des einheimischen Marktes vom Ausland vermindert und die politische Unabhängigkeit einer Nation gestärkt wird. Sie stabilisiert die Nachfrage und erhöht die Sicherheit der Unternehmen und damit auch der Beschäftigten. Raymond betont, dass die Schutzzölle die Beschäftigung eines Landes erhöhen und stabilisieren. In einem Beispiel geht er auf den Zusammenhang zwischen Nachfrage und Beschäftigung ein: „It may as an ordinary rule, be better for the tailor to buy his shoes from the shoemaker, than to make them himself, but it may be better to make them than to buy. If he has constant employment in his own trade, he had better buy his shoes than to make them. If a tailor cannot sell his own work, he had better spend a week in making a pair of shoes, than to buy them with the price of an ordinary day’s work ... This doctrine, when rightly explained, is as applicable to nations, as to individuals.”<sup>3</sup> Auf die Kritik, die Schutzpolitik würde vor allem die reichen Fabrikbesitzer begünstigen, reagiert Raymond mit dem Beschäftigungsargument: „To suppose, as many writers do, that monopoly of the home market, has a tendency to benefit the rich, instead of the poor, is most absurd. A monopoly of the market for corn, may rise the price of corn to the consumer, it is true, but the effect is more than counterbalanced to the labourer, by the greater demand it creates for labour.”<sup>4</sup> Die Zölle erhöhen zwar, zumindest kurzfristig, die Preise im Inland, sie haben aber auch einen positiven Effekt auf die inländische Arbeitsnach-

---

<sup>1</sup> Vgl. Köhler, C., *Problematisches*, 1908, S. 115f.

<sup>2</sup> Raymond, D., *Elements*, 1823, S. 196.

<sup>3</sup> Raymond, D., *Elements*, 1823, S. 191.

<sup>4</sup> Raymond, D., *Elements*, 1823, S. 193.

frage, wodurch die Beschäftigung zunimmt und die Löhne steigen werden; es sind also die Arbeitnehmer, die von den Zöllen profitieren.<sup>1</sup>

Raymond betont, dass keine allgemeingültigen Regeln für die Zollpolitik existieren. Die Ausgestaltung des Schutzsystems muss den besonderen Umständen jedes einzelnen Landes angepasst werden.<sup>2</sup> Er betont auch, dass es verschiedene Mittel der Schutzpolitik gibt: „Imposts, bounties, drawbacks, and corn laws, are all branches of the same system. They are only different expedients for accomplishing the same object – the encouragement of the industry of the nation. Their object is to create an absolute or qualified monopoly, according as the duty amounts to an absolute or qualified exclusion of foreigners, from a participation in any particular branch of the trade or industry of the country.”<sup>3</sup>

Die Zölle sollten für diejenigen Artikel, die im eigenen Land nicht hergestellt werden können, am tiefsten sein. Für die Artikel, deren Herstellung eine grosse Anzahl von Beschäftigten schafft, sollten die Zölle hingegen möglichst hoch sein. Laut Raymond dürfen Zölle, wenn sie einmal eingeführt sind, nicht wieder abgebaut werden, er widerspricht in diesem Punkt Alexander Hamilton und vielen anderen Anhängern des Erziehungsschutzes, welche die Schutzpolitik zeitlich begrenzen wollen.<sup>4</sup> Schon eine Reduktion der Zölle würde nach Raymond die einheimische Industrie möglicherweise ruinieren und muss deshalb unterlassen werden: „The most general rule on this subject is, that a tariff ought not to be reduced, although it may frequently require to be raised. The next most general rule is, that a tariff should be lowest upon those articles which are not, or cannot be produced in the country, and highest upon those which employ the greatest number of people, or the greatest portion of the industry of the country ... If an existing tariff on a particular article is suddenly reduced, it will have the uniform effect of prostrating, and probably totally destroying that branch of manufacture.”<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Raymond, D.*, *Elements*, 1823, S. 193; *Dorfman, J.*, *Economic Mind*, 1946, vol. 2, S. 568; *Köhler, C.*, *Problematisches*, 1908, S. 116f.; *Overbeek, J.*, *Free Trade versus Protectionism*, 1999, S. 186.

<sup>2</sup> Vgl. *Köhler, C.*, *Problematisches*, 1908, S. 117.

<sup>3</sup> *Raymond, D.*, *Elements*, 1823, S. 188.

<sup>4</sup> Vgl. *Dorfman, J.*, *Economic Mind*, 1946, vol. 2, S. 569; *Raymond, D.*, *Elements*, 1823, S. 195f.

<sup>5</sup> *Raymond, D.*, *Elements*, 1823, S. 195f.



### 2.3.3. John Raes „Infant-Industry“-Argument mit kapitaltheoretischem Rahmen

Obwohl John Rae<sup>1</sup> Alexander Hamiltons „Report on the Subject of Manufactures“ gekannt hat und in seinem Werk erwähnt, gibt es doch einige Unterschiede zwischen ihren Arbeiten. Beide gehen zwar in ihren Überlegungen, wie viele andere kritische Autoren zu dieser Zeit, von einer Kritik an Adam Smiths „Wealth of Nations“ aus, wobei Raes Behandlung aber einiges tiefgründiger als diejenige Hamiltons<sup>2</sup> ist. Dazu kommt, dass Rae seinem „Infant-Industry“-Argument einen kapitaltheoretischen Rahmen gab.<sup>3</sup>

In seinem „Statement of Some New Principles on the Subject of Political Economy“ leistete Rae einerseits mit der Kapitaltheorie und andererseits mit seiner Argumentation für die Errichtung eines Industrieerziehungssystems zwei fundamentale Beiträge zur Volkswirtschaftslehre. Die beiden Themen hängen insofern zusammen, als man das Erziehungszollargument als eine Anwendung der Kapitaltheorie auf bestimmte Situationen verstehen kann: „The infant industry argument is an application of capital theory to situations involving changes in technical knowledge or learning by doing, where the time required for a new technique of production to become established is an integral part of the analysis.“<sup>4</sup>

Die Theorien von Rae enthalten als bestimmendes Element die Behandlung der Zeit. Das Zeitelement spielt vor allem beim Begriff des effektiven Akkumulationsstrebens eine grosse Rolle. Unter dem effektiven Akkumulationsstreben versteht Rae die Bereitschaft, gegenwärtig auf ein Gut zu verzichten, um in Zukunft um so mehr von diesem zu konsumieren: „The determination to sacrifice a certain amount of present good, to obtain another greater amount

---

<sup>1</sup> John Rae (1796 – 1872) war ein schottischer Mathematiker, der sich auch mit Biologie, Medizin und den Sozialwissenschaften beschäftigte. Im Alter von 25 Jahren wanderte er nach Nordamerika, wo er unter anderem als Lehrer arbeitete. Sein Buch „Statement of Some New Principles on the Subject of Political Economy“ wurde 1834 veröffentlicht, und obwohl Leute wie John Stuart Mill und Eugen von Böhm-Bawerk später Teile seiner Theorie weiterentwickelten, wurde es kaum zur Kenntnis genommen. Joseph A. Schumpeter schrieb in seiner „Geschichte der ökonomischen Analyse“: „An Vorstellungskraft und Originalität übertraf Rae bei weitem die Wirtschaftswissenschaftler, die Erfolg hatten“ und, „nachdem er in ständigem Kontakt mit dem Werk von A. Smith seine eigenen Ideen entwickelt hatte, errichtete er ein ähnliches System. Denn in seinem Werk können wir einen anderen ‚Wealth of Nations‘ sehen, oder genauer, ein Werk, das nach zehn Jahren ruhiger, durch entsprechendes Einkommen gesicherter Arbeit einen weiteren – und tiefgründigeren – ‚Wealth of Nations‘ hätte abgeben können.“ Vgl. *Schumpeter, J. A., Geschichte*, 1965, S. 579.

<sup>2</sup> Obwohl Hamilton in seinem „Report on the Subject of Manufactures“ Adam Smith nicht explizit erwähnt, hat er sein Werk gekannt. Der Grund für die Nichterwähnung Smiths war wohl politischer Natur. Vgl. *Maneschi, A., Promotion of Infant Industries*, 1998, S. 186, n. 7.

<sup>3</sup> Vgl. *Maneschi, A., Promotion of Infant Industries*, 1998, S. 186f.

<sup>4</sup> *Maneschi, A., John Rae on Trade*, 1998, S. 470.

of good, at some future period, may be termed the effective desire of accumulation.“<sup>1</sup> Das effektive Akkumulationsstreben wird von den altruistischen Gefühlen für zukünftige Generationen beeinflusst. Es bestimmt zusammen mit der Quantität und Qualität der verfügbaren Rohstoffe, der Lohnhöhe und der Erfindungsgabe der Bevölkerung die Produktivität der verschiedenen Produktionsinstrumente, wie er die Kapitalgüter nennt. Rae befasst sich in seinem Buch vor allem mit dem effektiven Akkumulationsstreben und der Erfindungsgabe und deren Zusammenspiel. So erhöht eine technische Innovation die Produktivität der Instrumente eines Landes, und wirkt durch das effektive Akkumulationsstreben positiv auf die Kapitalbildung.<sup>2</sup>

Auch Rae nimmt als Ausgangspunkt für sein Erziehungsschutzargument die Kritik an Adam Smiths Freihandelslehre. Smith behauptet, dass die natürlichen Vorteile eines Landes bei der Produktion eines bestimmten Gutes so gross sein können, dass es für ein anderes Land sinnlos ist, damit zu konkurrieren. Rae pflichtet Smith bei, dass es nutzlos ist, natürliche Vorteile eines Landes ausgleichen zu wollen, er kritisiert aber, dass es sich bei den existierenden Vorteilen meistens nicht um natürliche Vorteile handelt. Er stellt fest, dass es oft nicht natürliche Gegebenheiten, sondern Wissen und Erfahrung sind, die einem Land eine vorteilhaftere Produktion eines Gutes ermöglichen: „One country cannot, at any purchase, acquire the soil, the climate, the commodiousness of situation for conducting trade, or any of the other natural advantages which another country possesses; were it so, the price would be very large that would not be willingly paid for them. But one country can often with ease, and at a trifling expense, acquire the practical skill and the knowledge of particular arts and manufactures which another possesses, and, by doing so, gain the advantage of procuring for itself the products of this skill and knowledge at home, instead of having to go abroad for them.“<sup>3</sup>

Rae unterscheidet zwischen natürlichen und gegenwärtigen Vorteilen und kritisiert diejenigen, die von gegenwärtigen Produktionsvorteilen eines Landes auf natürliche Vorteile schließen: „The Products of different regions are spoken of by political economists, as bestowed on them by nature, are termed natural productions, and the attempt to transfer them to other sites, is held to be a procedure in opposition to the designs of providence, whose intentions, it is asserted, in giving them these productions, were, that the inhabitants of different coun-

---

<sup>1</sup> Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 119.

<sup>2</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 109-111; Maneschi, A., *John Rae on Trade*, 1998, S. 470-472; Maneschi, A., *Promotion of Infant Industries*, 1998, S. 185f.

<sup>3</sup> Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 71f. Mit diesem Argument kann der Kerzenmacherpetition von Frédéric Bastiat (vgl. Kapitel 2.2.) entgegengetreten werden, die den Schutz der Kerzenmacher vor der Sonne mit dem Schutz vor der fortgeschrittenen ausländischen Konkurrenz vergleicht. Dabei handelt es sich beim ersten Unterschied um einen natürlichen, beim zweiten aber um einen, durch die historische Entwicklung bedingten, gegenwärtigen Unterschied.

tries should exchange the products of their several territories with one another ... But because one country alone now produces particular commodities, we are by no means warranted to conclude that nature intended they should be produced only there. On the contrary ... these arts should be advanced from their first rough simplicity and carried to greater and greater excellence, by passing from one region and people to another.”<sup>1</sup> Rae betont die Veränderlichkeit der geografischen Spezialisierung und dass es oft relativ leicht ist, Erfahrungen und Wissen zu erlangen, um eine eigene Industrie aufzubauen.<sup>2</sup> Dass es überhaupt im Interesse eines Landes ist, eine eigene Industrie zu errichten, ist für ihn unbestritten, und er betont, dass schon Adam Smith dieser Meinung war.<sup>3</sup>

Ein Problem sieht Rae in der Tatsache, dass der Transfer einer ausländischen Technologie in ein unterentwickeltes Land für einen einzelnen Unternehmer oft zu risikoreich ist. Er nennt einige Schwierigkeiten, die bei der Etablierung einer neuen Industrie auftauchen können: 1. Zu hohe Anfangsinvestitionen, 2. Unterschiede im Klima, den Rohmaterialien und Faktorpreisen, die eine Modifikation der Produktionstechnik bedingen, 3. anfängliche Fehler, die hohe Kosten verursachen können, 4. der hohe Preis der Spezialmaschinen aus dem Ausland, wie auch der Arbeiter, die diese bedienen können, 5. den einheimischen Arbeitern müssen durch hohe Löhne die Risiken der neu entstehenden Unternehmen abgegolten werden.<sup>4</sup> Diese Schwierigkeiten erfordern eine staatliche Schutzpolitik, um die entstehenden Industriebetriebe zu unterstützen. Ein anderer Grund für diese Politik ist die Tatsache, dass eine einzelne Unternehmung das gesamte Risiko des Scheiterns eines Transfers trägt, beim Gelingen aber die gesamte Gesellschaft profitiert.<sup>5</sup>

Auf Grund dieser Tatsachen ist es sinnvoll, wenn die Eintrittskosten zur Errichtung einer Industrie von der gesamten Gesellschaft getragen werden: „I hold, that it would be more just and judicious that the necessary first cost of the scheme should be borne by the whole community; more just, as thus the burden necessary to the borne to procure a common benefit will be divided amongst all, instead of being sustained by one ... The difficulty is, to discover a method of inducing an individual to incur an unavoidable outlay, the returns from which, although very beneficial to the whole society, are no more so to him who lays out a great deal, than to others who lay out nothing ... The whole society, or rather the legislator, the

---

<sup>1</sup> Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 257f.

<sup>2</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 43-46; Maneschi, A., *John Rae on Trade*, 1998, S. 479-481; Maneschi, A., *Promotion of Infant Industries*, 1998, S. 188f.

<sup>3</sup> In Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 44 zitiert er aus Smith, A., *Wealth of Nations*, 1776, S. 677: „The revenue of a trading and manufacturing country must, other things being equal, always be much greater than that of one without trade or manufactures.“

<sup>4</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 46-56; Maneschi, A., *John Rae on Trade*, 1998, S. 482f.

<sup>5</sup> Rae gibt an dieser Stelle eine sehr frühe Definition des Begriffs „öffentliche Güter“, vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 55f.

power acting for the whole society, might do so, and in similar cases has done so, and, to judge of the measure by the events consequent on it, with the happiest success. Why, then, should he not?"<sup>1</sup>

Die Bestimmung derjenigen Sektoren eines Landes, die unterstützt werden sollen, erfolgt in einer Art Kosten-Nutzen-Analyse: „The Question again resolves itself into particulars, and the investigations of the political economist, would seem to be confined to the tracing out, from the principles of his science, rules determining when the passage of any art is practicable, and when the benefits derived from it will exceed, or fall short of the necessary expense of effecting the passage ... When these measures are completely successful, that is, when the commodity, the product of the art in question, comes to be made at the same cost in the country to which its manufacture is transferred, as in that from which it comes, or at less cost than there.”<sup>2</sup> Anschliessend erarbeitet Rae die direkten und indirekten Vorteile eines Technologietransfers: Wenn Güter im eigenen Land hergestellt werden, können Transportkosten gespart werden, durch eine vermehrte Innovationstätigkeit wird die Effizienz gesteigert und das Güterangebot bleibt auch in Kriegs- und Krisenzeiten gesichert.<sup>3</sup>

Der Technologietransfer von einem Land in ein anderes kann durch verschiedene Instrumente gefördert werden. Der Gesetzgeber kann Prämien für erfolgreiche Imitationen von ausländischen Artikeln erlassen, generelle Unterstützungen von einheimischen Manufakturbetrieben gewähren oder Einfuhrzölle auf ausländische Güter erheben. Rae beschäftigt sich, im Gegensatz zu Alexander Hamilton, in seinem Werk nur sehr oberflächlich mit der Ausgestaltung und Bedeutung der einzelnen Instrumente.<sup>4</sup>

Rae spricht sich keinesfalls für einen reinen Protektionismus aus. Er betont, dass der internationale Austausch die Wohlfahrt eines Landes verbessern kann, indem neue, ertragreichere Anlagemöglichkeiten geschaffen werden. Während die statische Betrachtung der Klassiker von gegebenen Technologien und Produktionsfaktoren ausgeht, steht bei Rae die Veränderung einer momentanen Situation durch Innovationstätigkeit im Mittelpunkt. Seine Betrachtung der Handelsvorteile beruht auf seiner Kapitaltheorie und betont die dynamischen Vorteile des internationalen Handels.<sup>5</sup> Zu den Vorteilen des internationalen Austauschs schreibt Rae: „The revolution effected might nearly compare to an improvement in both societies ... Like other improvements, they would not be confined in their operation to the particular branches of industry in which they had place, but would be diffused equally over both socie-

---

<sup>1</sup> Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 53, 55f.

<sup>2</sup> Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 364.

<sup>3</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 364-367; Maneschi, A., *John Rae on Trade*, 1998, S. 483.

<sup>4</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 368; Maneschi, A., *Promotion of Infant Industries*, 1998, S. 191.

<sup>5</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 300-312; Maneschi, A., *Promotion of Infant Industries*, 1998, S. 191-193.

ties, carrying the whole instruments in each towards the more quickly returning orders. Profits would rise equally in all employments. The absolute capital of both communities would be increased in proportion to the augmented provision made for their future wants.”<sup>1</sup>

Für Rae sind Freihandel und Erziehungsschutzpolitik zwei Mittel, die beide die gesellschaftliche Profitrate erhöhen können, indem sie die Produktivität der Produktionsinstrumente steigern und somit bessere Anlagemöglichkeiten schaffen. Je nach Situation ist eines dieser Mittel geeignet, die Lage eines Landes zu verbessern. Wichtig ist für Rae, dass neue Technologien in verschiedene Länder transferiert und dort angewandt werden. Auf diese Art können die Technologien unter anderen Bedingungen und mit neuen Ideen dauernd verbessert werden. Die Veränderlichkeit der komparativen Vorteile, und damit der Spezialisierungen der Länder, führt zu einer Verbesserung der Welt-Ressourcenallokation. Diese Veränderungen müssen oft durch eine zeitlich beschränkte Schutzpolitik herbeigeführt werden, damit die Bevölkerung eines Landes die Chance erhält, eine Technologie erfolgreich anzuwenden.<sup>2</sup>

#### **2.3.4. Die Erlangung der inneren Harmonie bei Henry Charles Carey**

H. C. Carey<sup>3</sup> war einer der wichtigsten Vertreter des amerikanischen Protektionismus des 19. Jahrhunderts, er war der erste dieser Autoren, der die Forderung nach temporären Schutz-zöllen zum Aufbau einer Industrie in ein komplettes System der politischen Ökonomie integriert hat. Zusammen mit Frédéric Bastiat und Eugen Dühring gehörte er zur kleinen Gruppe der Harmonisten. Er glaubte an eine natürliche Harmonie, die von einem gütigen Schöpfer errichtet wurde und die zu grösstmöglichem Glück führt, womit er sich gegen die pessimistischen Lehren von David Ricardo und Thomas Malthus wandte, nach denen die grosse Masse

---

<sup>1</sup> Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 303.

<sup>2</sup> Vgl. *Maneschi, A.*, John Rae on Trade, 1998, S. 484-486.

<sup>3</sup> Henry Charles Carey (1793-1879) war der Sohn von Mathew Carey, einem irischen Einwanderer in die Vereinigten Staaten. Dieser war Begründer der „Philadelphia Society for the Promotion of National Industry“, einer Gruppe, die sich für eine protektionistische Politik der USA einsetzte. Friedrich List stand während seines Amerikaaufenthalts mit Mitgliedern dieser Gesellschaft, u.a. Mathew Carey, in intensivem Kontakt. Henry Charles Carey wurde von seinem Vater ausgebildet und arbeitete später als Verleger im Familienunternehmen, von wo er sich im Alter von 42 Jahren zurückzog, um sich der politischen Ökonomie zu widmen. Er veröffentlichte mit einigem Erfolg eine grosse Anzahl Artikel und Bücher zu diesem Thema. Carey war der erste amerikanische Ökonom, dessen Werke in andere Sprachen übersetzt wurde und international anerkannt war. Vgl. *Overbeek, J.*, *Free Trade versus Protectionism*, 1999, S. 198f.; *Morrison, R. J.*, *Carey and American Economic Development*, 1986, S. 1-3.

der Bevölkerung zu äusserst dürftiger Lebenshaltung ohne Aussicht auf Verbesserung verurteilt war.<sup>1</sup>

Careys Optimismus spiegelte sich, wie bei Adam Smith, im Glauben an die allgemein wohltätigen Wirkungen der wirtschaftlichen Entwicklung. Während aber bei Smith das Streben nach Eigennutz auf der wirtschaftlichen Ebene eine wichtige Rolle spielt, steht bei Carey das Eigeninteresse hinter dem Streben nach Assoziation zurück. Für ihn ist der „wahre Mensch“ Subjekt der Sozialwissenschaft, dieser zeichnet sich durch Assoziationstrieb, Individualität und Verantwortungsgefühl aus: „Responsibility, individuality and association grow thus together, each helping and helped by the other, and everywhere they are seen to grow in the direct ratio of the approach of social government to the system under which the wonderful harmony of the heavens is maintained.“<sup>2</sup> Das menschliche Hauptbedürfnis ist die Assoziation mit seinen Mitmenschen, woraus sich die Individualität entwickelt. Je mehr die Individualität ausgebildet ist, desto grösser wird das Verantwortungsbewusstsein gegenüber der Gesellschaft. Aufgrund dieser Eigenschaften entsteht laut Carey die Möglichkeit des menschlichen Fortschritts.<sup>3</sup>

In der Entwicklungstheorie Careys existieren zwei verschiedene Prinzipien, denen unterentwickelte Länder folgen können. Nach dem ersten, dem Prinzip der Zentralisation, entwickelt sich ein einziges dominantes Zentrum industrieller Aktivitäten, das von einer landwirtschaftlich geprägten Peripherie umgeben ist. Dem steht das Prinzip der Konzentration gegenüber, wo eine Mehrzahl von lokalen industriellen Zentren existieren. Diese bilden mit ihrer Umgebung eine lokale Einheit, in der sich Produzenten und Konsumenten Seite an Seite befinden.<sup>4</sup>

Nur durch eine Politik der Konzentration können unterentwickelte Länder ökonomische und politische Unabhängigkeit erreichen: „Concentration tends towards promoting the rapidity of circulation, and thus developing the potential energies of man. Therefore it is, that it everywhere leads to development of the latent powers of the earth – the localization of capital – the creation of scientific agriculture – the establishment of local schools – and the creation, throughout a whole country, of smaller societies, in the bosom of which each and every man may find all the appliances required for enabling him to add to his means of production and enjoyment ... Centralization, on the contrary, tends towards destroying the circulation, and thus dwarfing the communities subjected to it. Trading centralization seeks the extension of

---

<sup>1</sup> Vgl. Kruse, A., Geschichte, 1997, S. 110f.; Meuser, E., List und Carey, 1914, S. 7-9.

<sup>2</sup> Carey, H. C., Principles, 1858-1859, vol. 1, S. 60.

<sup>3</sup> Vgl. Carey, H. C., Principles, 1858-1859, vol. 1, S. 9-63; Kruse, A., Geschichte, 1997, S. 110f.; Meuser, E., List und Carey, 1914, S. 7-9.

<sup>4</sup> Vgl. Carey, H. C., Principles, 1858-1859, vol. 3, S. 209-232; Morrison, R. J., Carey and American Economic Development, 1986, S. 60-63.

these effects throughout the world. Therefore it is, that it everywhere tends towards rendering latent the powers of the earth – towards the centralization of capital – the destruction of agriculture – the annihilation of local schools and colleges – and the creation of large cities, in which, alone, instruction and amusement can be found.“<sup>1</sup>

Beim Prinzip der Zentralisation dominiert ein übermächtiges Zentrum, Carey sieht England in dieser Rolle, während der Rest der Länder als abhängige Rohstofflieferanten fungiert, und keine Gelegenheit zur eigenen ökonomischen Entwicklung hat. In diesem Fall nehmen die Ungleichheiten zwischen dem entwickelten England und den unterentwickelten Ländern stetig zu, es findet keine harmonische Entwicklung statt. Zu den Folgen der englischen Freihandelspolitik meint Carey: „The tendency of that modern colonization which is based upon the idea of cheapening labour, land, and raw materials of every kind – thus extending slavery throughout the earth. Under it, all local centres tend to disappear; the land declines in its power; production diminishes; the landholder acquires power; competition for the purchase of labour diminishes, while competition for its sale increases from year to year; and man becomes less free – with constantly-growing necessity for fleeing to other lands, if he would not perish of famine at home.“<sup>2</sup>

Um dies zu verhindern verlangt Carey, dass die einzelnen Nationen erst bei einem bestimmten Grad der wirtschaftlichen Entwicklung in den Weltmarkt eintreten.<sup>3</sup> Es soll sich nach dem Prinzip der Konzentration eine Vielzahl von lokalen Zentren mit ihren Umgebungen bilden, die dann nach dem Prinzip der Assoziation miteinander in Verkehr treten: „As employment becomes more diversified in the town, it is enabled to combine its efforts with its neighbour towns, to effect in the transport to and from the more distant city; and as the cities grow, they in like manner, are enabled to unite in facilitating intercourse with nations.“

Um das Prinzip der Konzentration zu verwirklichen, schlägt Carey Schutzzölle vor. Nur so, vor dem übermächtigen englischen Industriezentrum geschützt, können Länder wie die Vereinigten Staaten eine eigene industrielle Basis aufbauen und dadurch eine innere Harmonie erreichen. Dass der Aufbau einer eigenen industriellen Basis notwendig ist, davon ist Carey überzeugt: „Reine Agriculturstaaten unterhalten wie der Arme nur die Verbindungen, die sie unterhalten müssen; die hoch entwickelten Gemeinwesen dagegen diejenigen, welche sie unterhalten wollen ... diejenigen, in welchen der Handel, die Manufacturen und die Landwirtschaft in angemessenem Verhältnis verbunden sind, befinden sich auch immer in der Lage, die geistigen wie die materiellen Erzeugnisse anderer Zonen aufzunehmen, sie mit ihren eigenen zu verbinden und so den Arbeiten aller, der Nahen wie der Entfernten, neuen

---

<sup>1</sup> Carey, H. C., *Principles*, 1858-1859, vol. 3, S. 228.

<sup>2</sup> Carey, H. C., *Principles*, 1858-1859, vol. 3, S. 335.

<sup>3</sup> Vgl. Carey, H. C., *Principles*, 1858-1859, vol. 3, S. 209-232; Morrison, R. J., *Carey and American Economic Development*, 1986, S. 60-63.

Wert zu verleihen ... Von innen wachsend, finden die hoch organisierten Gemeinwesen bei sich selbst alle Mittel, die zur Vermehrung und Ausdehnung ihres inneren Verkehrs notwendig sind; Frankreich und alle seinem Vorbilde folgenden Länder bauen ihre Eisenbahnen selbst, schaffen ihre eigenen lokalen Zentren und ermöglichen sich auf diese Art eine wohlhabende Existenz, selbst für den Fall, dass sie von allem Verkehr mit der Aussenwelt abgeschnitten würden. – Die reinen Agriculturstaaten dagegen, wie Irland, Indien, Portugal, die Türkei und Brasilien werden von Jahr zu Jahr abhängiger von den auswärtigen Handelsleuten, durch welche ihre Tausche betrieben werden.“<sup>1</sup>

Der freie Welthandel führt zur Zentralisation und stört so die natürliche Harmonie. Erst wenn die einzelnen Länder die innere Harmonie hergestellt haben, kann auch eine Harmonie zwischen diesen erreicht werden. Der Schutzzoll führt laut Carey dazu, dass Produzenten und Konsumenten zusammengeführt werden, wodurch die Transportkosten sinken. Die Landwirtschaft wird vom Ausland unabhängig, da sie nun im Inland genügend Absatzmöglichkeiten hat, und eine Erschöpfung der landwirtschaftlichen Böden durch die Ausfuhr von Agrarprodukten wird verhindert. In der Industrie werden vermehrte und vielfältigere Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen, die Löhne steigen, die Arbeitsteilung wird verbessert, es werden ergiebigere Arbeitsmethoden angewandt und die verborgenen Fähigkeiten der Menschen können sich entwickeln.<sup>2</sup>

Wie Friedrich List sieht auch Carey im Protektionismus nur eine zeitlich begrenzte Politik mit dem Fernziel eines freien Welthandels gleichberechtigter Nationen. Die Schutzpolitik Careys dient der Erziehung einer Nation zur inneren Harmonie, die ihrerseits erst eine vollkommene internationale Harmonie erlaubt. „Protection being the form assumed by that resistance, its object may be defined as being, that of establishing perfect freedom of commerce among the nations of the world.“<sup>3</sup> Im Unterschied zu anderen Individualisten sieht Carey das Schutzsystem nicht als Barriere, die eine Entfaltung des Einzelnen verhindert, sondern als Schutz vor Einflüssen, die diese Entfaltung verhindern können. Nur eine geschützte Politik der Konzentration ermöglicht den, zum Erreichen der natürlichen Harmonie notwendigen, Aufbau einer eigenen Industrie.<sup>4</sup> Zum Zusammenhang von Protektionismus und Individualismus schreibt Eduard Meuser: „Carey hat in ganz eigenartiger Weise das Individualprinzip zur Grundlage seiner Schutzzollforderung gemacht.“<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Carey, H. C., Lehrbuch, 1867, S. 626f.

<sup>2</sup> Vgl. Carey, H. C., Lehrbuch, 1867, S. 625-628; Meuser, E., List und Carey, 1914, S. 15f.; Kruse, A., Geschichte, 1997, S. 113f.

<sup>3</sup> Carey, H. C., Principles, 1858-1859, vol. 3, S. 453.

<sup>4</sup> Vgl. Carey, H. C., Principles, 1858-1859, vol. 3, S. 252-254; Morrison, R. J., Carey and American Economic Development, 1986, S. 50f.; Meuser, E., List und Carey, 1914, S. 16, 40.

<sup>5</sup> Meuser, E., List und Carey, 1914, S. 18.



In bezug auf die Ausgestaltung des Zollschatzes nimmt Carey eine radikale Position ein. Zu einer Zeit, als die Zolleinnahmen eine der wichtigsten staatlichen Einnahmequellen der Vereinigten Staaten waren, setzt er sich für Einfuhrverbote für die meisten Güter ein. Sein Schutzsystem beruht auf Einfuhrverboten für Industrie- und Landwirtschaftsprodukte und macht nur Ausnahmen für Güter, die zum Beispiel aus klimatischen Gründen im Inland nicht hergestellt werden können. Während er den internationalen Handel stark einschränken will, setzt sich Carey für freien Wettbewerb innerhalb eines Landes ein.<sup>1</sup> Hier vertraut er voll und ganz auf die natürliche Harmonie: „The internal competition which takes place soon does away every thing like monopoly, and by degrees reduces the price of the article to the minimum of a reasonable profit on the capital employed.“<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Carey, H. C., *Principles*, 1858-1859, vol. 3, S. 224-226; Morrison, R. J., *Carey and American Economic Development*, 1986, S. 50f., 55f.

<sup>2</sup> Carey, H. C., *Principles*, 1858-1859, vol. 2, S. 182f.

## 2.4. Das Erziehungszollargument in der französischen Wirtschaftstheorie zu Beginn des 19. Jahrhunderts

Zu den Vorgängern von Friedrich Lists Theorie der produktiven Kräfte und dem Erziehungsschutzargument werden einige französische Protektionisten gezählt, die Anfangs des 19. Jahrhunderts wirtschaftstheoretische und -politische Schriften verfassten. Autoren wie Jean-Antoine Chaptal, Charles Ganilh, Charles Dupin, François Ferrier, Louis Say oder Joseph Droz verwendeten in ihren Werken den Begriff „force productive“ und setzten sich für Schutzzölle ein. Obwohl keiner dieser Autoren eine Theorie der produktiven Kräfte entwickelte, sind hier Gedanken zu finden, die später unter anderem von List weiterentwickelt wurden.<sup>1</sup> Im „Nationalen System der politischen Ökonomie“ äussert sich List sehr positiv über Chaptal und Dupin: „Männer von der tiefsten Einsicht in das Wesen der Industrie, wie Chaptal und Charles Dupin, hatten sich über die Erfolge dieses Systems auf die unzweideutige Weise ausgesprochen.“<sup>2</sup> Dazu meint Arthur Sommer: „Mit solcher positiven Anerkennung hat List in allen seinen Werken nur von zwei ökonomischen Schriftstellern gesprochen: von Dupin und von Chaptal!“<sup>3</sup>

Hier wird nur auf Jean-Antoine Chaptal und Charles Ganilh gesondert eingegangen, da diese dem Erziehungszollgedanken in ihren Werken viel Raum zugestanden haben. Paul Mombert schreibt in seiner „Geschichte der Nationalökonomie“: „Vornehmlich Ganilh hat noch schärfer wie Chaptal hervorgehoben, dass Schutzzölle da angebracht seien, wo das Ausland keinen natürlichen Vorsprung habe, wo solche Zölle also einen erzieherischen Einfluss ausüben könnten.“<sup>4</sup>

Charles Dupin<sup>5</sup> gibt in seinem „Forces productives et commerciales de la France“ zwar eine Definition der produktiven Kräfte: „Sous la dénomination de Forces productives et commerciales de la France, je comprends les forces combinées de l'homme, des animaux et de la nature, appliquées, en France, aux travaux de l'agriculture, des ateliers et du commerce. Ces forces ne sont pas stationnaires ; elles croissent avec la prospérité des peuples, et diminuent

---

<sup>1</sup> Vgl. Sommer, A., System, 1927, S. 5f., 25f.; Sommer, A., Friedrich List, 1927, S. 352-356; Mombert, P., Geschichte, 1927, S. 451f.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 303.

<sup>3</sup> Sommer, A., Friedrich List, 1927, S. 353.

<sup>4</sup> Mombert, P., Geschichte, 1927, S. 451f.

<sup>5</sup> Charles Dupin (1784-1873), ein Mathematiker und Ingenieur, wurde 1827 in die Chambre des députés gewählt, wo er als Kritiker der Royalisten und Verteidiger einer protektionistischen Wirtschaftspolitik auftrat. Er setzte sich unter anderem für eine Förderung der französischen Fabriken durch Industrieausstellungen ein. Vgl. Henderson, W. O., French Protectionists, 1982, S. 268-271; Larousse, P., Dictionnaire, 1982.

avec leur décadence.“<sup>1</sup> Er sieht sich selbst aber nicht als Theoretiker und Erneuerer, sondern als Statistiker, der die wirtschaftliche Entwicklung Frankreichs zwischen 1818 und 1827 beschrieb, ohne diese theoretisch zu begründen: „J’ai tâché de mesurer, pour notre pays, non-seulement leur grandeur actuelle, mais la vitesse de leur accroissement.“<sup>2</sup> List benutzte Dupins statistische Resultate, um seine theoretischen Erkenntnisse zu belegen.<sup>3</sup> Er schreibt zum Beispiel: „Der freie Handel Englands [mit Frankreich] verursachte so furchtbare Konvulsionen in dem während des Kontinentalystems erstarkten Fabrikwesen, dass man schnell zum Prohibitivsystem seine Zuflucht nehmen musste, unter dessen Aegide es von 1815 bis 1827, nach dem Zeugnis Dupins, seine Manufakturkraft verdoppelte.“<sup>4</sup>

#### **2.4.1. Jean-Antoine Chaptal: Der Aufbau einer französischen Industrie mittels Erziehungszöllen**

Jean-Antoine Chaptals<sup>5</sup> Werk „De l’industrie française“, das 1819 erschienen ist, kann als Vorgänger von Dupins „Forces productives et commerciales de la France“ betrachtet werden, da es die wirtschaftliche Entwicklung Frankreichs zwischen 1789 und 1819 beschreibt. Im Gegensatz zu Dupin versuchte Chaptal aber, die wirtschaftspolitischen Massnahmen, die zu dieser Entwicklung geführt hatten, zu erklären. In einem ersten Teil seines Werks analysiert er die Situation der französischen Volkswirtschaft vor der Revolution von 1789, danach untersucht er die Veränderungen in Landwirtschaft und Industrie während den folgenden Jahren. Die politischen Massnahmen, die zu diesen Veränderungen geführt haben, werden schliesslich im dritten Teil diskutiert und beurteilt.<sup>6</sup>

Es war Chaptal selbst, der in verschiedenen Funktionen einen grossen Einfluss auf die Wirtschaftspolitik Frankreichs in dieser Periode hatte. Er setzte sich für Erziehungszölle für die entstehenden Industrieunternehmungen ein, er förderte die wissenschaftliche Forschung und

---

<sup>1</sup> Dupin, Ch., *Forces productives*, 1828, S. XXXi.

<sup>2</sup> Dupin, Ch., *Forces productives*, 1828, S. XXXi.

<sup>3</sup> Vgl. Henderson, W. O., *French Protectionists*, 1982, S. 270f.

<sup>4</sup> List, F., *Das nationale System*, 1841, S. 77.

<sup>5</sup> Jean-Antoine Chaptal (1756-1832) war Doktor der Medizin und ab 1781 Professor für Chemie an der Universität von Montpellier. Während der Revolution wurden führende französische Wissenschaftler, darunter Chaptal, beauftragt, die Industrieentwicklung voranzutreiben. Im Jahr 1800 wurde er von Napoleon zum Innenminister ernannt. In dieser Funktion trug er wesentlich zur wirtschaftlichen Erholung Frankreichs bei. Auch nachdem er 1805 das Innenministerium verlassen hatte, blieb er als Berater Napoleons für Wirtschaftsfragen sehr einflussreich. Vgl. Henderson, W. O., *French Protectionists*, 1982, S. 263-268; Larousse, P., *Dictionnaire*, 1982.

<sup>6</sup> Vgl. Henderson, W. O., *French Protectionists*, 1982, S. 266.

deren wirtschaftliche Anwendung, er führte Exportprämien und neue Schifffahrtsgesetze ein und gründete eine Gesellschaft zur nationalen Industrieförderung, errichtete Handelskammern und organisierte Industrieausstellungen.<sup>1</sup>

Den grossen wirtschaftlichen Vorsprung Englands gegenüber Frankreich führt Chaptal auf folgende Punkte zurück: 1. England hat immer ein Schutz- und Prohibitivsystem verfolgt, 2. die Reglementierungen für die Industrie wurden abgebaut, wodurch besser auf die Bedürfnisänderungen der Konsumenten reagiert werden konnte, 3. durch die Verwendung von Maschinen konnte die Quantität und Qualität der Produkte gesteigert und die Preise gesenkt werden, 4. die gut ausgebauten Transportmöglichkeiten und die Verwendung von Kohle, 5. verstärkte Arbeitsteilung in grossen Fabriken, 6. die Kolonien, 7. die englische Regierung hat Handel und Industrie stark gefördert. Diese Punkte haben dazu geführt, dass sich England gegenüber Frankreich einen riesigen ökonomischen Vorsprung erarbeitet hat, den es nun aufzuholen galt.<sup>2</sup>

Die Ausgestaltung des Zollsystems, beschreibt Chaptal, beeinflusst verschiedene Interessengruppen. Die Landwirte wünschen sich Einfuhrverbote auf konkurrierende Produkte aus dem Ausland, die Fabrikanten setzen sich für die freie Einfuhr von Rohstoffen und den Ausschluss von Manufakturprodukten vom einheimischen Markt ein, während die Händler möglichst tiefe Zölle möchten. Das befürworten auch die Konsumenten, die sich dazu noch ein Ausfuhrverbot für inländische Produkte wünschen, damit die Preise möglichst stark sinken. Die Regierung schlussendlich möchte möglichst hohe Zolleinnahmen. Aufgabe des Gesetzgebers ist es, ein Zollsystem zu errichten, das allen diesen Gruppen möglichst gerecht wird. Da es aber unmöglich ist, alle Interessen zu befriedigen, müssen die Entscheidungen auf einer anderen Basis gefällt werden.<sup>3</sup>

Die Meinung der Freihändler, dass es das beste wäre, die Zölle abzuschaffen kritisiert Chaptal, indem er die möglichen Folgen einer solchen Politik aufzeigt: Die neu aufgebauten Fabriken würden durch die Konkurrenz aus dem Norden sehr bald verdrängt und ihre Arbeiter beschäftigungslos. Auf den Einwand, dass diese Arbeiter in die Landwirtschaft ausweichen könnten, fügt er an, dass die Landwirtschaft keine zusätzlichen Arbeitskräfte aufnehmen kann und dass die ausländischen Absatzmärkte für Landwirtschaftsprodukte gesättigt sind.<sup>4</sup> Ein Zollgesetz ist nötig, um die Interessen der Nation zu sichern. Es kompensiert die Nachteile der französischen Wirtschaft im Bezug auf die Preise, es schützt die neu entstehenden Industrieunternehmen vor der ausländischen Konkurrenz und es sichert die Unabhängigkeit der französischen Industrie. Für Chaptal ist die Industrie der wichtigste Wirt-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Henderson, W. O.*, French Protectionists, 1982, S. 262-264.

<sup>2</sup> Vgl. *Chaptal, J. A.*, Industrie française, 1819, S. 128-130.

<sup>3</sup> Vgl. *Chaptal, J. A.*, Industrie française, 1819, S. 476f.

<sup>4</sup> Vgl. *Chaptal, J. A.*, Industrie française, 1819, S. 477f.

schaftssektor, weil sie produktiver als Landwirtschaft und Handel ist.<sup>1</sup> Und da sie, mehr als die beiden anderen Sektoren, von der Zollgesetzgebung abhängig ist, liegt es im Interesse der Nation, diese in den Dienst der Industrie zu stellen: „La législation des douanes ne doit donc se proposer qu’un seul but, celui d’établir des droits qui soient tels que l’industrie française puisse concourir avantageusement avec l’industrie étrangère.“<sup>2</sup>

Chaptal widerspricht der Auffassung vieler protektionistischer Autoren, dass Rohstoffe und Produkte, die weiterverarbeitet werden, von den Zöllen befreit werden sollten. Eine solche Politik zerstört die einheimischen Unternehmungen in diesen Bereichen und kostet somit viele Arbeitsplätze, und die inländische Industrie gerät in Abhängigkeit von ausländischen Rohstoffen und Vorleistungen. Während sich Chaptal für einen starken Schutz vor der ausländischen Konkurrenz einsetzt, spricht er sich, ähnlich wie Henry Charles Carey, innerhalb eines Landes für möglichst freien Wettbewerb aus. Nur so kann, laut Chaptal, verhindert werden, dass in gewissen Wirtschaftsbereichen schädliche Monopole entstehen.<sup>3</sup>

Im Zentrum seiner Überlegungen steht für Chaptal der Aufbau einer starken französischen Industrie, der nur mit Hilfe von Erziehungszöllen gelingen kann: „On n’a pas tardé à se convaincre qu’il ne suffit pas toujours de vouloir pour surmonter les obstacles naturels qui s’opposent au développement de l’industrie; on a éprouvé, presque partout, que des manufactures naissantes ne pouvaient pas lutter contre des établissements cimentés par le temps, alimentés par de nombreux capitaux, accrédités par des succès soutenus, exploités par un grand concours d’artistes instruits et exercés, et l’on a été forcé de recourir aux prohibitions pour écarter la concurrence des produits étrangers.“<sup>4</sup>

#### 2.4.2. Die Rolle der Schutzzölle bei Charles Ganilh

Charles Ganilh<sup>5</sup> nimmt in seinem Hauptwerk „Des systèmes d’économie politique de la valeur comparative de leurs doctrines, et de celle qui parait la plus favorable aux progrès de

---

<sup>1</sup> Vgl. *Chaptal, J. A.*, *Industrie française*, 1819, S. 479f.

<sup>2</sup> *Chaptal, J. A.*, *Industrie française*, 1819, S. 488.

<sup>3</sup> Vgl. *Chaptal, J. A.*, *Industrie française*, 1819, S. 481-487.

<sup>4</sup> *Chaptal, J. A.*, *Industrie française*, 1819, S. 70.

<sup>5</sup> Charles Ganilh wurde 1758 in Allanche geboren. Er war ab 1789 eines der sieben Mitglieder des Comité permanent des électeurs de Paris und Membre de Tribunal. Nachdem er 1802 ins Exil gehen musste, schaffte er im Jahr 1815 die Wahl in die Chambre des députés, der er bis 1823 angehörte. Ganilh starb im Jahr 1836. Vgl. *Larousse, P.*, *Dictionnaire*, 1982.

la richesse“ Bezug auf Adam Smiths Familienvater-Beispiel.<sup>1</sup> Er betont, dass es grosse Unterschiede zwischen dem Führen einer Familie und dem Regieren eines Volks gibt. Während das Familienoberhaupt bei der Versorgung seiner Familie mit Gütern nur auf deren Preis achten muss, hat eine Regierung die Interessen der Produzenten, der Konsumenten und diejenigen des Staates zu berücksichtigen. Um diese Interessen schützen zu können, muss der einheimische Markt in gewissen Situationen vor der ausländischen Konkurrenz geschützt werden, denn wenn ein billigerer ausländischer Anbieter in den nationalen Markt gelangt, können die inländischen Produzenten ruiniert werden. Der ausländische Anbieter kann dann, so Ganilh, die Konsumenten auspressen und so auch deren Existenz gefährden. Die Konsumenten profitieren also nur kurzfristig von den tieferen Preisen, langfristig gehören sie wie die einheimischen Produzenten zu den Verlierern.<sup>2</sup>

Die Interessen aller Bewohner eines Landes werden am besten durch den Aufbau einer eigenen Industrie gestärkt. Ganilh schreibt, dass die Erfahrung und geschichtliche Tatsachen zeigen, dass reine Agrarstaaten niemals das Wohlstandsniveau von Industrie- und Handelsnationen erreichen können. Er erläutert dies am Beispiel eines Landes, das Weizen und Rohmaterialien im Wert von jeweils 100 Millionen exportiert und dafür Manufakturprodukte im Wert von 200 Millionen importiert. Wenn nun aber diese 100 Millionen Weizen zur Ernährung von inländischen Manufakturarbeitern verwendet würden, welche die Rohmaterialien im Wert von 100 Millionen weiterverarbeiten würden, wäre dies für das Land vorteilhafter. Die neu beschäftigten Manufakturarbeiter würden die nationale Bevölkerung vermehren und ihre Ersparnisse das nationale Kapital erhöhen. Dieser Kapitalanstieg schafft wiederum Arbeitsplätze, erhöht die Produktion und fördert somit die Prosperität des Landes.<sup>3</sup>

Freie Konkurrenz, wie von Adam Smith und Jean-Baptiste Say vorgeschlagen, hindert weniger entwickelte Staaten daran, sich weiterzuentwickeln und an den Vorteilen einer eigenen Industrie teilzuhaben. Dieser Tatsache kann nur durch Einfuhrbeschränkungen begegnet werden, „qui réservent le marché national aux producteurs nationaux, pendant tout le temps qui leur est nécessaire pour parvenir à rivaliser les autres peuples, et participer aux bienfaits que l’industrie et le commerce dispensent à tous les peuples industriels et commerçants.“<sup>4</sup> Agrarnationen, die sich weiterentwickeln wollen, können ohne Schutz vor der ausländischen Konkurrenz keine eigene Industrie errichten. Ganilh betont, dass auch Nationen mit guten Ausgangsbedingungen Schutz vor denjenigen Ländern, in denen diese Entwicklung früher

---

<sup>1</sup> Smith führt in diesem Beispiel aus, dass ein weitsichtig handelnder Familienvater niemals selbst etwas herstellen wird, das er anderswo billiger kaufen kann. Wenn dieser Grundsatz für eine Familie gelte, so tue er dies auch für eine Nation. Vgl. *Smith, A., Wealth of Nations*, 1776, S. 456f.

<sup>2</sup> Vgl. *Ganilh, Ch., Des systèmes*, 1809, Bd. 2, S. 283f.

<sup>3</sup> Vgl. *Ganilh, Ch., Des systèmes*, 1809, Bd. 2, S. 284, 288f.

<sup>4</sup> *Ganilh, Ch., Des systèmes*, 1809, Bd. 2, S. 285.

vonstatten gegangen ist, brauchen.<sup>1</sup> Dieser Schutz kann nur mittels Zöllen geschehen: „Il est encore de fait que des peuples agricoles qui veulent devenir manufacturiers ne peuvent y réussir s'ils ne sont protégés contre la concurrence de l'industrie étrangère; aucun, quelques avantages qu'il ait, ne peut, dès son début, s'élever au degré d'habileté des peuples qui l'ont devancé dans la carrière de l'industrie. Il a besoin d'être protégé contre cette concurrence qui lui serait fatale, et il ne peut trouver cette protection que dans le système prohibitif ou restrictif.“<sup>2</sup>

Ganilh spricht sich, im Gegensatz zu Chaptal, gegen Einfuhrverbote aus, weil diese die Apathie der inländischen Unternehmen fördern würden. Um eine Weiterentwicklung der einheimischen Industrie sicherzustellen, bedarf es der Konkurrenz von ausländischen Produkten. Diese müssen durch Zölle so stark verteuert werden, dass die einheimischen Produkte konkurrenzfähig werden; die ausländischen Güter dürfen allerdings nicht zu teuer werden, damit die einheimischen Hersteller einen Anreiz haben, ihre Produktionsmethoden zu verbessern.<sup>3</sup> Die ausländischen Produkte erfüllen also eine wichtige Funktion: „pour exciter une heureuse émulation parmi les producteurs, favoriser les progrès de l'industrie nationale et la mettre en état de soutenir la concurrence dans tous les marchés, but de tout gouvernement éclairé, pénétré de ses devoirs et convaincu des véritables intérêts de son pays.“<sup>4</sup>

Ganilh schränkt den Protektionismus nicht nur bezüglich der Höhe der Zölle, sondern auch zeitlich und bezüglich der Auswahl der schützenswerten Güter ein. Der Zollschutz muss zeitlich beschränkt sein, und mit dem Erreichen der internationalen Konkurrenzfähigkeit oder wenn ersichtlich ist, dass diese niemals erreicht werden kann, enden. Es dürfen nur diejenigen Bereiche unterstützt werden, welche die Möglichkeit haben, nach einer gewissen Aufbauzeit konkurrenzfähig zu werden: „Quand le producteur national n'est pas et ne peut pas être aussi favorable au consommateur que le producteur étranger, il faut préférer celui-là à celui-ci; et c'est alors qu'il est vrai de dire qu'on doit acheter de l'étranger tout ce qu'on ne peut faire aussi bien, ni à aussi bon marché que lui.“<sup>5</sup>

Ganilh, Chaptal und die anderen französischen Ökonomen dieser Zeit, die sich für Erziehungszölle eingesetzt haben, waren - ähnlich wie Alexander Hamilton in den USA - stark von den politischen Umständen beeinflusst. Alle waren in erster Linie Politiker, die den Aufbau einer schlagkräftigen und international konkurrenzfähigen Industrie unterstützen wollten und erst in zweiter Linie Theoretiker. Allerdings versuchten sie, ihre politischen

---

<sup>1</sup> Vgl. *Ganilh, Ch., Des systèmes*, 1809, Bd. 2, S. 288.

<sup>2</sup> *Ganilh, Ch., Des systèmes*, 1809, Bd. 2, S. 288.

<sup>3</sup> Vgl. *Ganilh, Ch., Dictionnaire*, 1826, S. 143-150.

<sup>4</sup> *Ganilh, Ch., Dictionnaire*, 1826, S. 146.

<sup>5</sup> *Ganilh, Ch., Dictionnaire*, 1826, S. 219.

Forderungen, die durch Erfahrungen und geschichtliche Tatsachen belegt waren, theoretisch zu fundieren. Es ist ihnen gelungen, Ansätze zu entwickeln, die später, vor allem von Friedrich List in seinem „Nationalen System“, systematisiert und weiterverarbeitet wurden, insofern haben sie für die Entwicklung des Erziehungsschutzarguments eine wichtige Rolle gespielt.



### **3. Weiterentwicklungen des Erziehungsschutzgedankens in der klassischen und neoklassischen Theorie**

#### **3.1. Integration des Erziehungszollarguments in die klassische Freihandelstheorie**

Akzeptanz erhielt das Erziehungszollargument in der klassischen Lehre erst mit dem Erscheinen von John Stuart Mills „Principles of Political Economy“ im Jahr 1848. Zum ersten mal anerkannte ein angesehener und bedeutender Autor der herrschenden klassischen Schule die Vorteile von zeitlich beschränkten Schutzmassnahmen beim Aufbau einer Industrie. Mill befürwortete Schutzzölle in Ländern, die einen zeitlich bedingten Rückstand in ihrem Industriesektor haben. Er beschränkte den Schutz auf diejenigen Bereiche, die nach einer Periode des Schutzes vor der ausländischen Konkurrenz bestehen können.<sup>1</sup>

Obwohl ein grosser Teil der Ökonomen Mills Argument befürwortete, waren doch einige Liberale nicht damit einverstanden. Die Einwände von Autoren wie Henry Fawcett, William Graham Sumner, Henry George oder John E. Cairnes betrafen vor allem den Abbau einmal eingeführter Zölle. Durch den Protektionismus würde die Industrie nicht produktiver, sondern, im Gegenteil, unproduktiver, weil sie vor der ausländischen Konkurrenz geschützt ist. Die Folge daraus ist, dass sie noch höheren Schutz benötigt, um zu überleben.<sup>2</sup> Cairnes schreibt zum Beispiel: „The inevitable result is that industry becomes unprogressive wherever it is highly protected ... If Protection tended to develop industrial virtues, and thus to qualify for independence, one could understand that it might be usefully employed for a time under the strict limitations laid down by Mr. Mill; but inasmuch as its tendency is exactly the reverse of this, inasmuch as Protection invariably begets a need for Protection, it is not easy to see how its adoption could under any circumstances forward the object in view.“<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Irwin, D. A., Against the Tide, 1996, S. 128; Mill, J. S., Principles, 1848, S. 918f.

<sup>2</sup> Vgl. Irwin, D. A., Against the Tide, 1996, S. 130f.

<sup>3</sup> Cairnes, J. E., Political Economy, 1874, S. 403.

### 3.1.1. Die Theorie der internationalen Werte von John Stuart Mill

John Stuart Mill<sup>1</sup> entwickelte die Theorie der komparativen Kosten von David Ricardo weiter und war wie dieser ein Verfechter des internationalen Freihandels. Er glaubte, der englischen klassischen Schule entsprechend, an die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung für alle beteiligten Länder, und an die Schädlichkeit von Schutzzöllen: „It was shown, however, in our analysis of the effects of international trade, as it had been often shown by former writers, that the importation of foreign commodities, in the common course of traffic, never takes place, except when it is, economically speaking, a national good, by causing the same amount of commodities to be obtained at a smaller cost of labour and capital to the country. To prohibit, therefore, this importation, or impose duties which prevent it, is to render the labour and capital of the country less efficient in production than when they would otherwise be; and compel a waste, of the difference between the labour and capital necessary for the home production of the commodity, and that which is required for producing the things with which it can be purchased from abroad.”<sup>2</sup>

Ricardo hatte mit der Theorie der komparativen Kostenvorteile wohl ein grundlegendes Effizienzkriterium für die Aussenhandelstheorie gefunden, er hat aber keine vollständige Theorie des internationalen Handels ausgearbeitet. Es existieren normalerweise viele verschiedene Aussenhandelsrelationen, bei denen ein effizienter Austausch möglich ist. Ricardo konnte mit Hilfe seiner Theorie der komparativen Kosten keine Aussage darüber machen, welche dieser Möglichkeiten verwirklicht wird. John Stuart Mill ging in seiner Theorie der internationalen Werte einen entscheidenden Schritt über Ricardo hinaus, indem er die Unbestimmtheit des Gleichgewichts zu beseitigen versuchte. Er wollte zeigen, dass sich ein Austauschverhältnis ergeben wird, bei dem jedes Land von einem anderen gerade die Menge der benötigten Ware bezieht, die es durch seine Exporte bezahlen kann.<sup>3</sup>

Die Rolle der Nachfrage wurde von Ricardo, für den nur die Kosten die Grundlagen des Tausches bildeten, vollkommen vernachlässigt. Mill zeigt in seiner Theorie, dass das Gesetz von Angebot und Nachfrage auch im internationalen Handel gilt. Die Stärke der Nachfrage in den Handel treibenden Ländern bestimmt also den Preis innerhalb der kompara-

---

<sup>1</sup> John Stuart Mill wurde 1806 als Sohn des renommierten Ökonomen James Mill in London geboren und von seinem Vater zu einem der führenden Ökonomen Englands ausgebildet. Er arbeitete 35 Jahre lang für die Ostindienkompanie, was ihn nur mässig beanspruchte und ihm Zeit liess, sich wissenschaftlich zu betätigen. 1848 erschien sein ökonomisches Hauptwerk „Principles of Political Economy“, welches ein durchschlagender Erfolg wurde. Mill verstarb 1873 in der Nähe Avignons. Vgl. Zank, W., Freiheit und Sozialismus, 1994, S. 55-60.

<sup>2</sup> Mill, J. S., Principles, 1848, S. 914.

<sup>3</sup> Vgl. Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 30; Kruse, A., Geschichte, 1997, S. 100.

tiven Kosten bestimmten Grenzen.<sup>1</sup> Mill erläutert dies mit Hilfe eines Beispiels: In England erfordert die Herstellung von 10 Ellen Tuch gleich viel Arbeit wie die Herstellung von 15 Ellen Leinen, während in Deutschland 10 Ellen Tuch soviel Arbeit wie 20 Ellen Leinen erfordern. Für England ist eine Spezialisierung auf die Tuchherstellung und ein anschließender Tausch mit Deutschland nur dann lohnenswert, wenn es für 10 Ellen Tuch mehr als 15 Ellen Leinen erhält. Deutschland, auf der anderen Seite, würde vom internationalen Handel nur profitieren, wenn es für 10 Ellen Tuch weniger als 20 Ellen Leinen hergeben muss. Damit beide Länder aus dem Handel Vorteile erzielen, muss sich das Austauschverhältnis von Tuch zu Leinen zwischen 10 : 15 und 10 : 20 einpendeln. Das tatsächliche Austauschverhältnis wird zum einen von der Aufnahmefähigkeit der Länder und zum anderen von der Stärke der Reaktion auf eine Preisveränderung, das heisst von der Nachfrageelastizität, bestimmt.<sup>2</sup>

Wenn ein Land im Verhältnis zu einem anderen Land sehr gross, das heisst aufnahmefähig für dessen Güter ist, dann wird dieses Land den kleineren Nutzen aus dem internationalen Handel ziehen. Für das grosse Land ist nur eine teilweise Produktionsumstellung nötig, um den Bedarf des kleinen Landes zu decken. Es ist also gezwungen, beide Güter zu produzieren, auch dasjenige, für das es einen komparativen Nachteil hat. Das kleinere Land hingegen kann sich vollständig auf die Herstellung des Gutes, für das es besser geeignet ist, spezialisieren. Der grösste Teil der Gewinne aus dem internationalen Handel fällt somit nach Mill dem kleineren Land zu. Wenn im obigen Beispiel England viel grösser als Deutschland wäre, dann würde sich ein internationales Austauschverhältnis nahe am Austauschverhältnis in England ergeben. England erhielte dann für 10 Ellen Tuch nur wenig mehr als 15 Ellen Leinen, während Deutschland für 10 Ellen Tuch viel weniger als 20 Ellen Leinen hergeben müsste.<sup>3</sup>

Der zweite Faktor, der das Austauschverhältnis bestimmt, ist die Elastizität der Nachfrage. Je unelastischer die Nachfrage eines Landes nach Exportgütern eines anderen Landes, und je elastischer die Nachfrage des Auslandes nach den eigenen Exportgütern ist, desto grösser sind die Vorteile aus dem internationalen Handel für das Land. Angenommen, die Nachfrageelastizität Deutschlands nach englischem Tuch sei tief, das heisst Deutschland reagiert nur schwach auf ein Fallen des Tuchpreises, und die Nachfrageelastizität Englands nach deutschen Leinen sei sehr hoch. In diesem Fall würde sich das Austauschverhältnis nur knapp über 10 : 15 einpendeln, was für Deutschland vorteilhafter wäre als für England.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Stevenhagen, G.*, Geschichte, 1951, S. 238.

<sup>2</sup> Vgl. *Mill, J. S.*, Laws, 1844, S. 6-9.

<sup>3</sup> Vgl. *Mill, J. S.*, Laws, 1844, S. 13f.; *Haberler, G.*, Handel, 1970, S. 113.

<sup>4</sup> Vgl. *Mill, J. S.*, Laws, 1844, S. 13f.; *Haberler, G.*, Handel, 1970, S. 113.

Die Lektüre von John Raes Verteidigung des Erziehungszollarguments im „Statement of some New Principles on the Subject of Political Economy“ beeindruckte Mill und überzeugte ihn, den Schutz junger Industrien als Ausnahme vom internationalen Freihandel anzuerkennen.<sup>1</sup> Mill betont, dass das Erziehungszollargument die einzige ökonomische Begründung für Schutzzölle liefert. Der Vorsprung eines Landes in einem Sektor beruht oft nicht auf natürlichen Vorteilen, sondern hat seinen Ursprung in einem früheren Beginn der Entwicklung in diesem Land. Ein Zoll kann helfen, dass sich Produzenten finden, welche die Last auf sich nehmen, eine neue Industrie aufzubauen. Der Schutz muss aber auf diejenigen Bereiche beschränkt bleiben, bei denen erwartet werden kann, dass sie nach einer gewissen Zeit ohne diesen auskommen können: „The only case in which, on mere principles of political economy, protecting duties can be defensible, is when they are imposed temporarily (especially in a young and raising nation) in hopes of naturalizing a foreign industry, in itself perfectly suitable to the circumstances of the country. The superiority of one country over another in a branch of production, often arises only from having begun it sooner. There may be no inherent advantage on one part, or disadvantage on the other, but only a present superiority of acquired skill and experience. A country which has this skill and experience yet to acquire, may in other respects be better adapted to the production than those which were earlier in the field: and besides, it is a just remark of Mr. Rae, that nothing has a greater tendency to promote improvements in any branch of production, than its trial under a new set of conditions. But it cannot be expected that individuals should, at their own risk, or rather to their certain loss, introduce a new manufacture, and bear the burthen of carrying it on until the producers have been educated up to the level of those with whom the processes are traditional. A protecting duty, continued for a reasonable time, might sometimes be the least inconvenient mode in which the nation can tax itself for the support of such an experiment. But it is essential that the protection should be confined to cases in which there is good ground of assurance that the industry which it fosters will after a time be able to dispense with it.”<sup>2</sup>

Neben den Zöllen spricht sich Mill für weitere staatliche Eingriffe in unterentwickelten Ländern aus. Er behauptet, dass die Regierung die Verantwortung für die Errichtung gesellschaftlich nützlicher Einrichtungen trägt, die zur ökonomischen Weiterentwicklung einer Nation beitragen. Sie soll beispielsweise die Verbesserung der Verkehrswege durch den Bau von Strassen, Häfen und Kanälen fördern, die Bildung der Leute durch den Bau von Schulen ermöglichen, Bodenverbesserungsmassnahmen durchführen und Spitäler errichten. Diese Aufgaben, die für eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung unerlässlich sind, sollen durch den Staat ausgeführt werden, da den Privaten der Anreiz oder die Möglichkeiten

---

<sup>1</sup> Vgl. Hamouda, O. F., Lee, C., Mair, D. (Hrsg.), Economics, 1998, S. 1.

<sup>2</sup> Mill, J. S., Principles, 1848, S. 918f.

dazu fehlen. Die Bevölkerung ist entweder zu arm, so dass es ihnen an den notwendigen Mitteln mangelt, oder sie ist zu rückständig, um den Zweck dieser Unternehmungen zu erkennen. Mill betont, dass die, in den unterentwickelten Ländern erkennbaren Mängel im Zusammenhang mit der fehlenden Bildung der Bevölkerung stehen, und dass staatliche Eingriffe den Bewohnern des Landes als Anschauungsbeispiel dienen können um selber ähnliche Infrastrukturverbesserungen durchzuführen.<sup>1</sup>

Mill beschäftigt sich auch mit H. C. Carey, verwirft aber dessen Gründe für einen dauerhaften Zollschatz. Er anerkennt hingegen die Meinung Careys, dass kein Land, dessen Bewohner alle einer ähnlichen Beschäftigung nachgehen, also ein reiner Agrikulturstaat, einen hohen Stand der Zivilisation erreichen kann. Der Aufbau einer eigenen Industrie ist auch für Mill für eine gesellschaftliche Weiterentwicklung einer Nation erforderlich. Er spricht sich gegen eine internationale Arbeitsteilung zwischen reinen Agrikultur- und Industriestaaten aus: „They [The American Protectionists], and Mr. Carey at their head, deem it a necessary condition of human improvement that towns should abound; that men should combine their labour, by means of interchange – with their neighbours, with people of pursuits, capacities, and mental cultivation different from their own, sufficiently close at hand for mutual sharpening of wits and enlarging of ideas – rather than with people on the opposite side of the globe. They believe that a nation all engaged in the same, or nearly the same, pursuit – a nation all agricultural – cannot attain a high state of civilization and culture. And for this there is a great foundation of reason.“<sup>2</sup>

### **3.1.2. Akzeptanz des Arguments in der liberalen Theorie um die Jahrhundertwende**

Nachdem J. S. Mill das Erziehungszollargument als Ausnahme von der Vorteilhaftigkeit des internationalen Handels akzeptiert hat, erhielt es bei vielen der führenden liberalen britischen Ökonomen Anerkennung. So schrieb zum Beispiel Arthur Cecil Pigou im Jahr 1906: „Of the formal validity of List’s argument there is no longer any dispute among economists“<sup>3</sup>. Auch Charles F. Bastable erkannte Erziehungszölle als „the most plausible case which can be made for protection“<sup>4</sup> an.

Bastable schränkt allerdings die Anwendung der Schutzmassnahmen stärker ein als Mill: „In such a case it is argued that a duty on the import of foreign goods will allow the infant in-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Mill, J. S., Principles*, 1848, S. 970f.; *Hollander, S., John Stuart Mill*, 1985, vol. 2, S. 738f.

<sup>2</sup> *Mill, J. S., Principles*, 1848, S. 921.

<sup>3</sup> *Pigou, A. C., Import Duties*, 1906, S. 13.

<sup>4</sup> *Bastable, C. F., International Trade*, 1903, S.139.

dustries to gain maturity; otherwise they would be crushed out by the jealous competition of foreign rivals. They cannot, at first, manufacture as cheaply as the old and well-established producers of other nations, and they, therefore, require the fostering care of their national legislature to save them from extinction ... Though, as the more reasonable advocates of the plan admit, there is an immediate loss, yet when the industries have been established, there will be a greater gain, which will more than recompense the nation of its earlier sacrifices ... The point at issue is, however, not one of mere possibilities, but rather the following: Will the certain and immediate loss resulting from protection be outweighed by the future gains from the new industry?“<sup>1</sup> Während Mill den Schutz auf diejenigen Bereiche beschränkt, die nach einer gewissen Zeit ohne diesen auskommen können, betont Bastable, dass diese Bedingung nicht ausreichend ist. Erziehungszölle können nur dann als erfolgreich bezeichnet werden, wenn die anfänglichen volkswirtschaftlichen Kosten durch den zukünftigen Nutzen kompensiert werden. Die ins Auge gefassten Massnahmen müssen einer Kosten-Nutzen-Analyse unterzogen werden, bevor man sie anwenden kann.<sup>2</sup>

Diese Analyse wird in *Darstellung 1* grafisch aufgezeigt. Dabei steht WW‘ für die Entwicklung des Weltmarktpreises eines bestimmten Gutes, während DD‘ die Entwicklung der durchschnittlichen Stückkosten dieses Gutes im Inland darstellt. Im Zeitpunkt  $t_0$  liegen die inländischen Stückkosten über dem Weltmarktpreis, allerdings weist die inländische Produktion höhere Produktivitätsfortschritte auf als die ausländische, weshalb die inländischen Stückkosten schneller als der Weltmarktpreis fallen. Im Punkt  $t_1$  entsprechen die inländischen Stückkosten dem Weltmarktpreis, was bedeutet, dass die von Mill aufgestellte Bedingung - die später als „Mill-Kriterium“ bezeichnet wurde - erfüllt ist: Zu diesem Zeitpunkt sind die inländischen Unternehmungen international konkurrenzfähig.<sup>3</sup>

Bastable betont nun, dass dieses Kriterium nicht ausreicht, um Schutzzölle zu rechtfertigen. Die anfänglich höheren Kosten der inländischen Produktion müssen nach dem Zeitpunkt  $t_1$  kompensiert werden. Wenn  $t$  nicht als Zeit, sondern als akkumulierte inländische Produktionsmenge interpretiert wird, und WW‘ beziehungsweise DD‘ als der auf einen bestimmten Zeitpunkt diskontierten Weltmarktpreis beziehungsweise inländische Stückkosten verstanden werden, so können die Flächen zwischen WW‘ und DD‘ als Kosten beziehungsweise Nutzen der Schutzmassnahmen interpretiert werden. Sind die Kosten, durch die Fläche A dargestellt, tiefer als der Nutzen, das heisst die Fläche B, so ist auch das „Bastable-Kriterium“ erfüllt. In diesem Fall ist der Nutzen der Schutzmassnahmen durch den langfris-

---

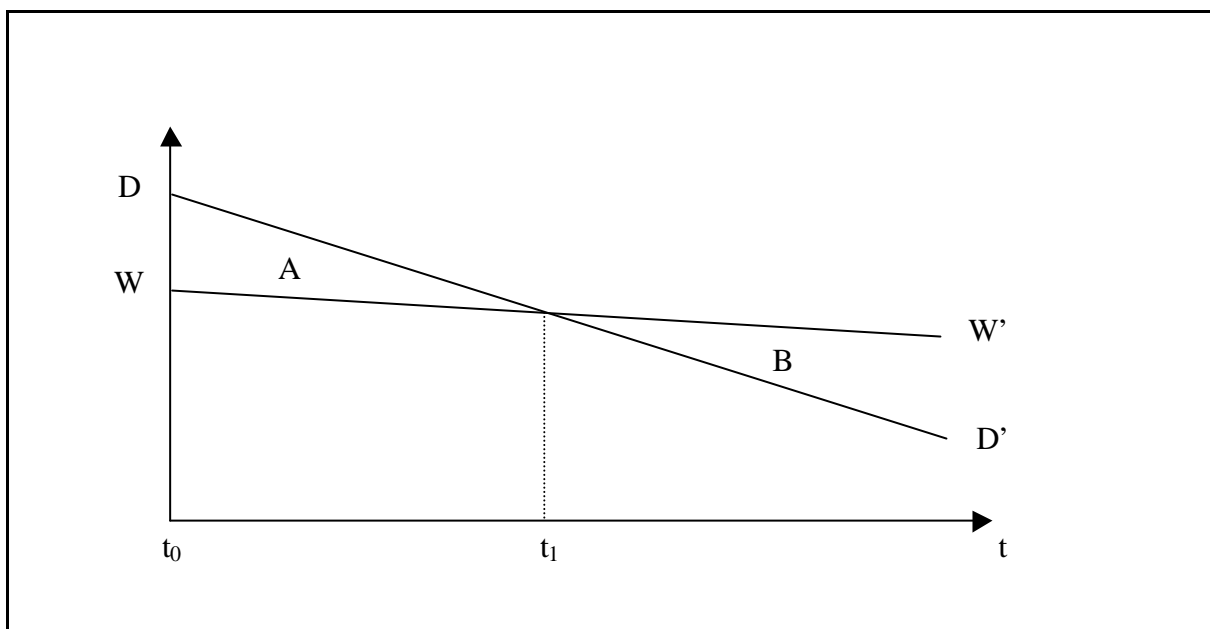
<sup>1</sup> Bastable, C. F., International Trade, 1903, S.139f.

<sup>2</sup> Vgl. Bloomfield, A. I., Essays, 1994, S. 74f; Weiler, F., Infant-Industry-Argument, 1996, S. 84-86; Irwin, D. A., Against the Tide, 1996, S. 132f.

<sup>3</sup> Vgl. Weiler, F., Infant-Industry-Argument, 1996, S. 84-86; Kemp, M. C., Infant-Industry Dogma, 1960, S. 65-67.

tig tieferen Inlandspreis grösser als die anfänglichen Kosten, die durch eine kurzfristige Preiserhöhung entstehen.<sup>1</sup>

Darstellung 1: „Mill- und Bastable-Kriterium“



Quelle: In Anlehnung an: Weiler, F., Infant-Industry-Argument, 1996, S.85; Kemp, M. C., Infant-Industry Dogma, 1960, S. 66; Grubel, H. G., Anatomy, 1966, S. 328.

Schon im Jahr 1873 hat der französische Mathematiker Paul-Gustave Fauveau die Bedingungen berechnet, unter denen sich Erziehungszölle aus ökonomischer Sicht lohnen. In seinen Berechnungen bezeichnet er mit  $a$  die durchschnittlichen jährlichen Kosten, die durch die Etablierung der Industrie entstehen. Den durchschnittlichen jährlichen Nutzen durch die neu errichtete Industrie nach Beendigung der Schutzmassnahmen bezeichnet er mit  $b$ . Mit  $x$  werden die Anzahl Jahre des Schutzes, mit  $r$  der Zinssatz bezeichnet, so dass sich die diskontierten Kosten des Zollschutzes aus folgender Formel ergeben:

$$a, \frac{a}{1+r}, \frac{a}{(1+r)^2}, \dots, \frac{a}{(1+r)^{x-1}}.$$

Summiert ergeben sich Kosten von:

<sup>1</sup> Vgl. Weiler, F., Infant-Industry-Argument, 1996, S. 84-86; Kemp, M. C., Infant-Industry Dogma, 1960, S. 65-67.

$$\frac{a}{r} \cdot (1+r) \cdot \left[ 1 - \frac{1}{(1+r)^x} \right].$$

Der aktuelle Wert des Nutzens durch die etablierte Industrie nach dem Jahr  $x$  beträgt:

$$\frac{b}{r} \cdot (1+r) \cdot \frac{1}{(1+r)^x}.$$

Wenn nun die Kosten und der Nutzen einander gegenübergestellt werden, ergibt sich die Beziehung:

$$\frac{a}{r} \cdot (1+r) \cdot \left[ 1 - \frac{1}{(1+r)^x} \right] = \frac{b}{r} \cdot (1+r) \cdot \frac{1}{(1+r)^x},$$

woraus sich folgender Zusammenhang ableiten lässt:

$$x = \frac{\log\left(1 + \frac{b}{a}\right)}{\log(1+r)}.$$

In *Tabelle 1* ist die Beziehung zwischen der Dauer des Schutzes  $x$  und dem Verhältnis zwischen jährlichen Gewinnen und Verlusten durch den Zollschutz  $\frac{b}{a}$  dargestellt. Hier wird, wie es Faveau auch tat, ein Zinssatz von 5% angenommen. Aus der Tabelle ist ersichtlich, dass zum Beispiel bei einem fünfjährigen Zollschutz die jährlichen Gewinne durch die Erziehungsmassnahmen mindestens 28% der jährlichen Verluste betragen müssen, um einen Nettoverlust durch die Schutzmassnahmen zu verhindern. Wenn der jährliche Nutzen also 28% der jährlichen Kosten übersteigt, dann entsteht durch die Erziehungszölle ein Nettonutzen. Die Tabelle zeigt ebenfalls auf, dass mit zunehmender Dauer des Schutzes das Verhältnis zwischen Gewinn und Kosten schnell ansteigt.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Fauveau, P.-G., *Calcul Algébrique*, 1873, S. 283-286.



Tabelle 1: Kosten und Nutzen von Erziehungsmassnahmen

Dauer der Erziehungsmassnahmen in Jahren $x$	Verhältnis zwischen den durchschnittlichen jährlichen Gewinnen und den durchschnittlichen jährlichen Kosten der Massnahmen $\frac{b}{a}$
5	0.28
10	0.63
15	1.08
20	1.65
30	3.32
50	10.47
100	130.50
200	17'299.00

Quelle: Fauveau, P.-G., Calcul Algébrique, 1873, S. 286.

Ein weiterer liberaler britischer Ökonom, der das Erziehungszollargument akzeptierte, war Henry Sidgwick. Er geht in seinem weit verbreiteten Werk „Principles of Political Economy“ sogar soweit, Erziehungszölle als vorteilhaft in einem kosmopolitschen Sinn zu bezeichnen: „I grant that the permanent stoppage of a channel of trade which free competition would open could not tend to increase the wealth ... But I do not think that this universal negative can be established in the case of temporary protection, even if considered from a cosmopolitan point of view ... it is quite possible that the cost thus incurred may be compensated to the community by the ultimate economic gain accruing from the domestic production of a commodity previously imported.“<sup>1</sup>

Sidgwick präsentiert das Beispiel zweier Länder, von denen eines Landwirtschaftsgüter produziert (Land A) und das andere Industrie- beziehungsweise Manufakturprodukte herstellt (Land M). Es kann nun für beide Länder insgesamt vorteilhaft sein, die internationale Arbeitsteilung aufzugeben und auch im Land A eine Industrie aufzubauen. Der Gewinn für die Länder liegt in einer Ersparnis an Transportkosten. Es ergibt sich ein Vorteil für diejenigen Länder, bei denen diese Kostenersparnis grösser als der Verlust ist, der durch die Aufgabe der internationalen Arbeitsteilung entsteht. Dies ist der Fall, vorausgesetzt „1. That the superiority of A over M in the production of corn falls decidedly short of the degree that

<sup>1</sup> Sidgwick, H., Principles, 1901, S. 488.

would render it profitable for the latter to pay the whole expense of a trade in corn from the former; and 2. That no such advantages from division of labour would be gained by the aggregation of all the manufactures in M“<sup>1</sup>.

Auch Frank W. Taussig akzeptiert das Erziehungszollargument, betont aber, dass sich keine allgemeine Regeln für die praktische Anwendung des Schutzes aufstellen lassen. Jeder konkrete Fall muss einzeln untersucht werden, um Dauer und Art des Schutzes herauszufinden.<sup>2</sup> In „The Tariff History of the United States“ untersucht Taussig eine Reihe von Erziehungszöllen in den USA und kommt zum Schluss, dass diese einen relativ geringen Einfluss auf die amerikanische Wirtschaftsentwicklung hatten, betont aber, dass deshalb nicht an der Vernünftigkeit des Arguments gezweifelt werden sollte: „The intrinsic soundness of the argument for protection to young industries therefore may not be touched.“<sup>3</sup>

Taussig befürwortet nicht nur Schutzmassnahmen in unterentwickelten Ländern, die noch keinen eigenen Industriesektor aufweisen. Er geht noch einen Schritt weiter und erlaubt Erziehungszölle auch für einzelne unterentwickelte Bereiche in ansonsten entwickelten Industrienationen: „I am disposed to admit that there is scope for protection to young industries even in such a later stage of development. Any period of transition and of great industrial change may present the opportunity.“<sup>4</sup>

### 3.1.3. Alfred Marshall: Verallgemeinerung der Theorie der internationalen Werte

Obwohl die Arbeitskostentheorie inzwischen durch die Grenznutzentheorie ersetzt wurde, bildete der Ansatz der komparativen Kosten von David Ricardo, der auf der Arbeitskostentheorie beruht, zur Zeit des Wirkens von Alfred Marshall<sup>5</sup> immer noch das Rückgrad der vorherrschenden Lehre des internationalen Handels. Marshall baute diese Theorie mit grafi-

---

<sup>1</sup> Sidgwick, H., Principles, 1901, S. 489.

<sup>2</sup> Vgl. Haberler, G., Handel, 1933, S. 207.

<sup>3</sup> Taussig, F. W., Tariff History, 1888, S. 63.

<sup>4</sup> Vgl. Taussig, F. W., Tariff Question, 1931, S. 21.

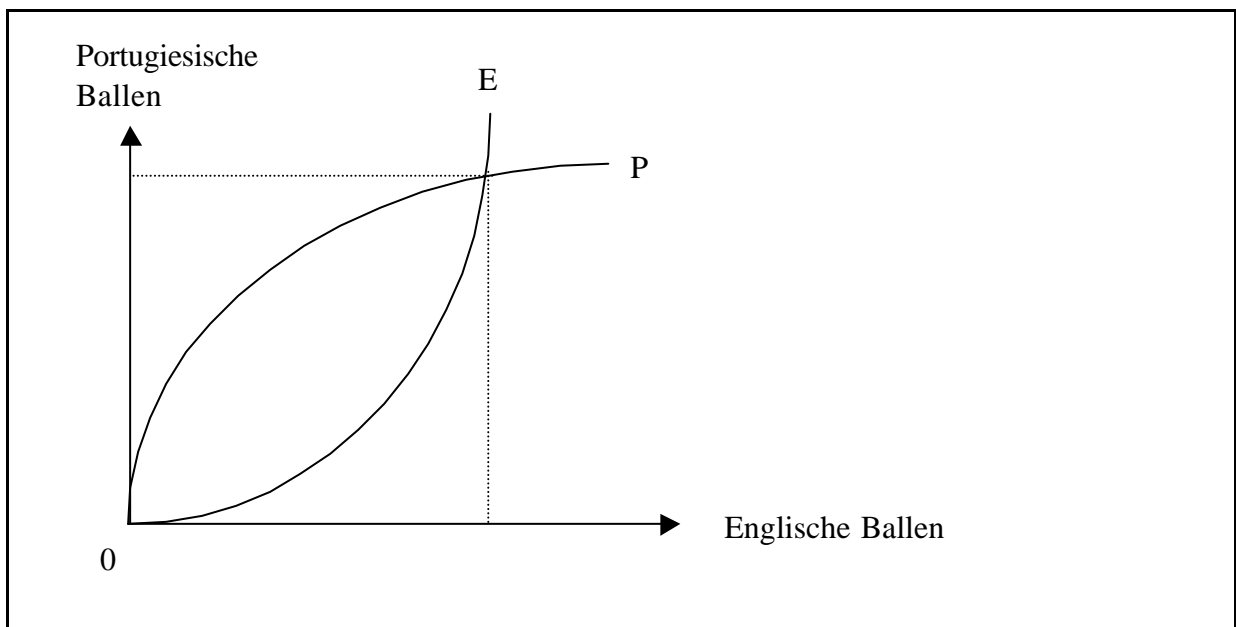
<sup>5</sup> Alfred Marshall wurde 1842 in London geboren. Er studierte in Cambridge Mathematik, wo er auch seine erste Anstellung als Dozent für „Moral Science“ erhielt. 1877 musste er Cambridge verlassen, worauf er verschiedene Anstellungen hatte, bevor er 1883 wieder nach Cambridge - an den Lehrstuhl für Politische Ökonomie - gerufen wurde. Die Veröffentlichung seiner „Principles of Economics“ 1890 machten ihn endgültig zu einem der führenden Ökonomen seiner Zeit. Marshall starb im Jahr 1924. Vgl. Whitaker, J. K., Marshall, 1988, S. 350-352.

schen und analytischen Methoden systematisch aus und verlängerte somit die Lebensdauer der klassischen Aussenhandelslehre.<sup>1</sup>

Marshall versucht in seiner Aussenhandelslehre die Theorie der internationalen Werte von Mill zu verallgemeinern, indem er den Begriff der repräsentativen Ballen („representative bale“) einführt. Anhand dieses Begriffs ist es möglich, einen einheitlichen Ausdruck für Angebot und Nachfrage eines jeden Landes zu finden, auch wenn dieses mit einer ganzen Reihe von Gütern Handel betreibt. Marshall drückt die Ausfuhr eines Landes in typischen Ballen von Gütern dieses Landes aus. Diese Warenbündel sind dadurch definiert, dass sie eine konstante Menge von Arbeit und Kapital enthalten, also konstante reale Kosten, aber eine wechselnde gütermässige Zusammensetzung darstellen. Da an der Arbeitswertlehre festgehalten wird, kann eine Balleneinheit auch als das Produkt einer konstanten Arbeitsmenge des betreffenden Landes bezeichnet werden.<sup>2</sup>

Geometrisch stellt Marshall seine Überlegungen mit Hilfe der Tauschkurven („offer curves“<sup>3</sup>) dar. Die Tauschkurven zeigen die Nachfrage eines Landes nach dem repräsentativen Güterbündel eines anderen Landes an, wobei die Nachfrage nicht wie üblich in Abhängigkeit vom Preis dargestellt wird. Die Kurven geben an, wie viel Ballen ein Land, im Austausch zu den Ballen eines anderen Landes, bereit ist herzugeben. In *Darstellung 2* sind mögliche Tauschkurven für zwei Länder abgebildet:

*Darstellung 2: Tauschkurven*



Quelle: in Anlehnung an: Marshall, A., Money, 1923, S. 331.

<sup>1</sup> Vgl. Pribram, K. H., Geschichte, 1992, Bd.2, S. 1002; Haberler, G., Aussenhandel, 1952, S. 461.

<sup>2</sup> Vgl. Marshall, A., Money, 1923, S. 156-161, 330f.; Haberler, G., Handel, 1933, S. 114.

<sup>3</sup> Auch reziproke Angebot- und Nachfragekurven genannt, vgl. Haberler, G., Aussenhandel, 1952, S. 461.

OE sei die Tauschkurve für England, OP diejenige für Portugal. Jeder Punkt auf der englischen Tauschkurve gibt an, wie viel seiner Ballen England gegen eine bestimmte Menge portugiesischer Ballen zu tauschen bereit ist. Umgekehrt zeigt jeder Punkt auf der portugiesischen Tauschkurve diejenige Menge Ballen an, die Portugal für eine gewisse Menge englischer Ballen eintauscht. Der Schnittpunkt der beiden Kurven bestimmt das Gleichgewicht zwischen den beiden Ländern. In diesem Punkt entspricht das Angebot und die Nachfrage Englands der Nachfrage und dem Angebot Portugals.<sup>1</sup>

Wie John Stuart Mill ist auch Alfred Marshall eigentlich Freihändler, er weist aber an verschiedenen Stellen seines Werks darauf hin, dass die Ablehnung des Erziehungsschutzarguments durch die meisten klassischen Autoren seit Adam Smith falsch sei. Er erkennt protektionistische Massnahmen in Ländern wie den Vereinigten Staaten oder Australien als sinnvoll an und kritisiert die dogmatischen britischen Freihändler, welche aus der Tatsache, dass internationaler Freihandel für England vorteilhaft ist, schliessen würden, dass dies auch für alle anderen Länder zutrifft.<sup>2</sup> Wer aber Argumente zugunsten gewisser protektionistischer Praktiken anerkennt, dem würde vorgeworfen, unpatriotisch zu handeln.<sup>3</sup> Zur Anwendung des englischen Freihandels auf Entwicklungsländer meint Marshall: „It ignored the fact, that protection to immature industries is a very great national good; and that, though that good may be bought at too great a cost, it would have been foolish for nations with immature industries to adopt England’s system pure and simple.“<sup>4</sup>

England hat sich durch seine frühe Industrialisierung einen Vorteil gegenüber den kontinentaleuropäischen Staaten und den USA verschafft. Dieser gegenwärtige Vorteil bei der Herstellung industrieller Güter darf nicht als natürlicher Vorteil angesehen werden. In diesem Punkt stimmt Marshall mit John Rae überein, der auch auf die Unterschiede zwischen natürlichen und gegenwärtigen Vorteilen eines Landes aufmerksam gemacht hat.<sup>5</sup>

In seinem Werk „Principles of Economics“ äussert sich Marshall sehr positiv über die deutschen Ökonomen, weil sie die Übertragung von wirtschaftspolitischen Empfehlungen

---

<sup>1</sup> Vgl. *Marshall, A.*, *Pure Theory*, 1879, S. 6ff.; *Marshall, A.*, *Money*, 1923, S. 330-340; *Johns, R. A.*, *Theories*, 1985, S. 160f.

<sup>2</sup> Vgl. *Marshall, A.*, *Competition*, 1890, S. 258f.; *Deane, P.*, *Free Trade*, 1990, S. 114; *Irwin, D. A.*, *Against the Tide*, 1996, S. 134.

<sup>3</sup> Marshall erwähnt in *Marshall, A.*, *Competition*, 1890, S. 259 die Kritik an J. S. Mill als Beispiel für solche Vorwürfe: “Public Opinion in England acted like the savage monarch who puts to death the messenger that comes running in haste to tell him how his foes are advancing on him; and, when John Stuart Mill ventured to tell the English people that some arguments for Protection in new countries were scientifically valid, his friends spoke of it in anger – but more in sorrow than in anger - as his one sad departure from the sound principles of economic rectitude.”

<sup>4</sup> *Marshall, A.*, *Memorandum*, 1903, S. 392.

<sup>5</sup> Vgl. *Marshall, A.*, *Competition*, 1890, S. 259; *Rae, J.*, *New Principles*, 1834, S. 257f.

englischer Ökonomen auf Deutschland kritisieren: „In particular they [the German economists] resented the way in which the English advocates of free trade tacitly assumed that a proposition which had been established with regard to a manufacturing country, such as England was, could be carried over without modification to agricultural countries.“<sup>1</sup> Marshall erwähnt namentlich Friedrich List, der die indirekten, langfristig wirksamen, negativen Effekte des internationalen Handels sichtbar gemacht hat. Diese indirekten Effekte können die direkten, vorteilhaften Effekte überwiegen, weshalb protektionistische Massnahmen sinnvoll sein können: „The brilliant genius and national enthusiasm of List overthrew this presumption; and showed that the Ricardians had taken but little account of the indirect effects of free trade ... But he showed that in Germany, and still more in America, many of its indirect effects were evil; and he contended that these evils outweighed its direct benefits.“<sup>2</sup>

Besonders ausgiebig beschäftigt sich Marshall mit der Wirtschaft der Vereinigten Staaten. Im Jahr 1875 besucht er verschiedene amerikanische Unternehmen und Ökonomen wie zum Beispiel H. C. Carey mit dem Ziel „to study American Protection on the spot“<sup>3</sup>. Marshall beschreibt, ähnlich wie John Rae über fünfzig Jahre früher<sup>4</sup>, die Schwierigkeiten von Unternehmern, die zu Beginn des 19. Jahrhunderts in Amerika neue Industriebetriebe aufbauen wollten. Sie mussten technisches Wissen und erfahrene Arbeiter aus England erwerben, was sehr risikoreich und aufwendig war. Wenn das Unterfangen scheiterte, war das für die Unternehmer meistens mit sehr hohen Kosten verbunden; wenn es erfolgreich war, profitierte aber das Land als ganzes: „If he [the pioneer manufacturer] failed, his failure was full of lessons to those who came after; if he succeeded, the profits to himself would be trivial, as compared with those to his country.“<sup>5</sup> Aus diesen Gründen erachtet es Marshall als notwendig, dass ein Teil der Kosten, die durch die Einführung einer Industrie entstehen, von der gesamten Bevölkerung eines Landes getragen werden muss. Diese Kosten erscheinen in Form von vorübergehend höheren Preisen für Industriegüter von Unternehmungen, die sich in einem frühen Stadium der Entwicklung befinden und deshalb durch Erziehungszölle geschützt werden müssen.<sup>6</sup>

Marshall untersucht auch den Einfluss abnehmender und zunehmender Skalenerträge auf die Auswirkungen von Schutzmassnahmen. In England wurden bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts Schutzzölle auf importierten Weizen erhoben, was zu starken Preiserhöhungen für

---

<sup>1</sup> Marshall, A., *Principles*, 1890, S. 633.

<sup>2</sup> Marshall, A., *Principles*, 1890, S. 633.

<sup>3</sup> Marshall, A., *Competition*, 1890, S. 260.

<sup>4</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 46-56.

<sup>5</sup> Marshall, A., *Competition*, 1890, S. 260f.

<sup>6</sup> Vgl. Marshall, A., *Competition*, 1890, S. 260f.; Irwin, D. A., *Against the Tide*, 1996, S. 134; Marshall, A., *Memorandum*, 1903, S. 392.

diesen führte.<sup>1</sup> Der Grund dafür liegt in der Tatsache, dass die Weizenproduktion abnehmende Skalenerträge aufweist, weshalb die Erträge nicht proportional zu der inländischen Mehrproduktion zunehmen. Dieses Beispiel vergleicht Marshall mit den amerikanischen Schutz-zöllen auf Manufakturprodukten. Da diese dem Gesetz zunehmender Skalenerträge unterliegen, ist die Mehrproduktion dieser Güter für die USA vorteilhaft. Die Wirkung der protektionistischen Massnahmen ist in den beiden Fällen unterschiedlich, der Aufbau einer eigenen Industrie mit Hilfe von Erziehungszöllen ist für die Vereinigten Staaten sinnvoll, weil dadurch Mittel vom Agrarsektor in die Industrie, die zunehmende Skalenerträge aufweist, abfliessen.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Die sogenannten „Corn Laws“, die den Import von Brotgetreide mit Zöllen belegten, galten als Kernstück und Symbol des englischen Protektionismus. Ihr Aufheben im Jahr 1846 wird als endgültiger Beginn der Freihandelsära in Grossbritannien angesehen. Vgl. *Cameron, R. E.*, Geschichte, 1991, Bd. 2, S. 85f.

<sup>2</sup> Vgl. *Marshall, A.*, Competition, 1890, S. 261f.

### **3.2. Einschränkung und Ablehnung des Erziehungsschutzarguments in der Neoklassik ab Mitte des 20. Jahrhunderts**

Während der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts blieb das Erziehungsschutzargument eine allgemein anerkannte theoretische Ausnahme vom Theorem der allgemeinen Vorteilhaftigkeit des internationalen Freihandels. Viele neoklassische Ökonomen standen aber der praktischen Anwendbarkeit skeptisch gegenüber. Die Theorie hinter dem Argument blieb vage formuliert, so dass es nicht klar war, welche Gründe Staatseingriffe zur Förderung junger Industrien nötig machten. Mögliche Gründe waren zum Beispiel ein Mangel an gut ausgebildeter Arbeitskraft im Inland, zu wenig Erfahrung bei der Produktion von Industriegütern oder unvollkommene Kapitalmärkte. Ausserdem wurde kritisiert, dass eingeführte Erziehungszölle in der Praxis auch dann nicht abgebaut wurden, wenn die geschützten Industrien ihr Jugendalter längst überschritten hatten. Weiter stellte sich das Problem, diejenigen Sektoren zu erkennen, die das Potential haben, international konkurrenzfähig zu werden.<sup>1</sup>

Die Situation des Arguments zur Mitte des 20. Jahrhunderts wird passend in Jacob Viners „International Trade and Economic Development“ beschrieben: „No economist of consequence has ever challenged the theoretical validity of the argument for protection on ‚infant industry‘ grounds ... When the argument has ever been rejected, it has been on historical and practical grounds: (1) the selection of industries to be protected has often been arbitrary and irrational; (2) once protection is granted on any grounds, it opens the door to promiscuous protection; (3) protection to a particular industry is as likely to stifle or delay its genuine progress toward economic independence as to stimulate it, since it provides to those engaged in the industry a shelter against the normal consequences of inertia, inefficiency, or restrictive monopoly; (4) in past experience, the protection has generally tended to become permanent, instead of being removed either as the industry no longer needs it or as the industry has revealed permanent incapacity to operate without artificial support; and (5) the prospect of eventual ability of an industry to operate successfully without protection is not a sufficient claim for even temporary protection, for while the protection is being extended it entails costs for the nation as a whole, including other industries which have to operate without the benefit of special aid.“<sup>2</sup>

Ungefähr ab der Mitte des 20. Jahrhunderts befassten sich vermehrt neoklassische Autoren mit dem Erziehungszollargument für Schutzmassnahmen. Die Behandlung des Arguments innerhalb der allgemeinen Gleichgewichtstheorie führte zu einer Auseinandersetzung mit der Frage, unter welchen Bedingungen Schutzmassnahmen sinnvoll sein können. Die neoklassi-

---

<sup>1</sup> Vgl. Irwin, D. A., *Against the Tide*, 1996, S. 135.

<sup>2</sup> Viner, J., *International Trade*, 1953, S. 41f.

schen Autoren, von denen besonders Murray C. Kemp, Harry G. Johnson, Herbert G. Grubel, Robert E. Baldwin und W. Max Corden wichtige Beiträge zu diesem Thema lieferten, befassten sich vor allem mit den Marktunvollkommenheiten und externen Effekten als Begründungen für Staatseingriffe wobei der Aspekt des Lernens eine wichtige Rolle einnahm.

Seit Ende der siebziger Jahre wurde die neue Aussenhandelstheorie entwickelt, allerdings „knüpft die ‚neue Aussenhandelstheorie‘ stark an die Diskussion von Verzerrungen im Rahmen der traditionellen Theorie an ... Das ‚Neue‘ besteht somit eher in einer Verlagerung von Schwerpunkten und in der Entwicklung neuer Modelle als in der Erarbeitung gänzlich neuartiger Argumente.“<sup>1</sup> Ein solches Modell wurde von Paul R. Krugman entwickelt, der damit den Importschutz als Exportförderung, das sogenannte „New Infant-Industry“-Argument, formulierte.

### **3.2.1. Integration der Theorie des internationalen Handels in die allgemeine Gleichgewichtstheorie**

Ab Anfang der dreissiger Jahre des 20. Jahrhunderts begann eine neue Phase in der Entwicklung der Aussenhandelstheorie. Ökonomen wie Gottfried Haberler, Abba P. Lerner, Wassily Leontief, Paul A. Samuelson, Eli F. Heckscher und Bertil Ohlin verschmolzen die Theorie des internationalen Handels mit der allgemeinen Gleichgewichtstheorie. Gottfried Haberler stützte sich bei seiner Analyse auf das Theorem der Substitutions- oder Opportunitätskosten, das heisst er betrachtete den Nutzen, der entgeht, wenn Produktionsfaktoren für gewinnträchtigere Verwendungen verfügbar gemacht werden. Haberler führte die Transformations- oder Substitutionskurven in den internationalen Handel ein, womit er den Grundstein für ein theoretisches Verfahren legte, mit dem die Vorteile aus dem Aussenhandel gemessen werden konnten.<sup>2</sup>

Das Austauschverhältnis wird nach Haberler durch die Kosten bestimmt, allerdings nicht durch Kosten im Sinne der Arbeitswertlehre, sondern im Sinne der österreichischen Schule, die Kosten als entgangenen Nutzen definiert. Von Bedeutung ist nur die Menge eines Gutes, auf die verzichtet werden muss, um ein anderes herzustellen. Es spielt dabei keine Rolle, wie viele verschiedene Produktionsfaktoren von der Herstellung des einen Gutes in die Produktion des anderen Gutes verschoben werden. Um dies grafisch darzustellen, hat Haberler Trans-

---

<sup>1</sup> Weiler, F., Infant-Industry-Argument, 1996, S. 45.

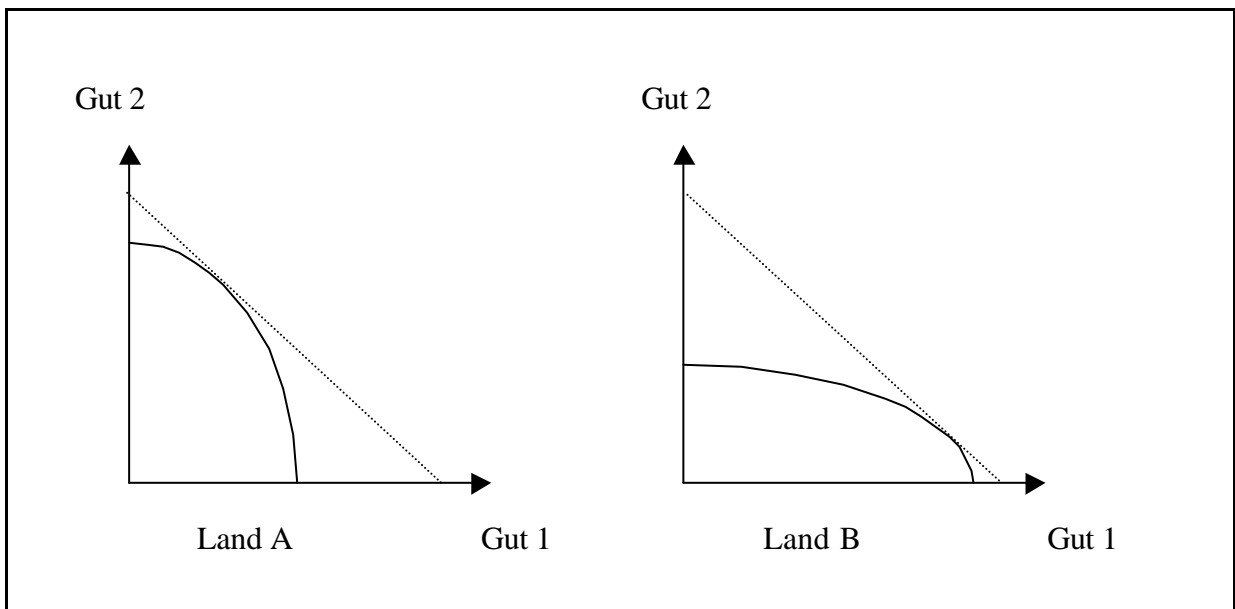
<sup>2</sup> Vgl. Pribram, K. H., Geschichte, 1992, Bd. 2, S. 1006f.



formationskurven benutzt. Diese geben an, welche Kombinationen von Gütern mit den vorhandenen Produktionsfaktoren höchstens hergestellt werden können.<sup>1</sup>

In *Darstellung 3* sind Transformationskurven für zwei Länder A und B dargestellt. Unter der Annahme steigender Kosten nehmen die Transformationskurven eine gegen den Ursprung hin konkave Form an. Die gestrichelten Linien zeigen eine Austauschrelation zwischen den beiden Gütern an, die durch den internationalen Handel entsteht. Für den Fall konkaver Transformationskurven kann die internationale Arbeitsteilung nicht mehr mit Hilfe von komparativen Kostenunterschieden begründet werden. Ein effizienter Einsatz der Produktionsfaktoren verlangt, dass die Grenzrate der Transformation dem Austauschverhältnis entspricht. Da das internationale Austauschverhältnis für beide Länder gleich ist, werden die Grenzzraten der Transformation der beiden Länder auch untereinander gleich, womit die marginalen komparativen Kosten ausgeglichen werden. Dies wird grafisch durch die gestrichelten Linien dargestellt, die dort, wo sie die Transformationskurven tangieren, den Produktionspunkt definieren. Ausserdem werden im Fall konkaver Transformationskurven beide Länder beide Güter herstellen, die vollständige Spezialisierung wird zu einem Grenzfall.<sup>2</sup>

*Darstellung 3: Transformationskurven bei abnehmenden Grenzerträgen*



Quelle: Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 37.

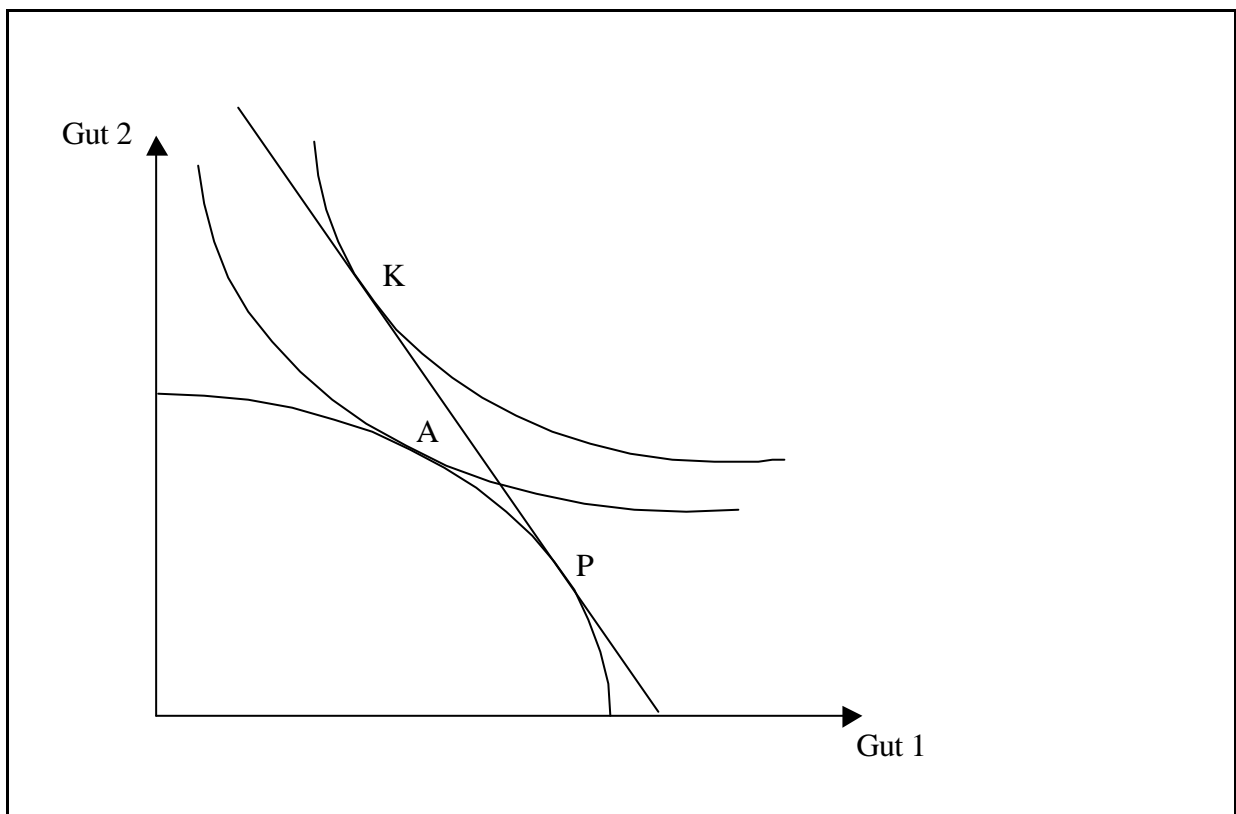
<sup>1</sup> Vgl. Haberler, G., Comparative Costs, 1930, S. 7-10; Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 35-37.

<sup>2</sup> Vgl. Haberler, G., Comparative Costs, 1930, S. 7-10; Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 37f.

Die Verallgemeinerung der Theorie der komparativen Kosten von Haberler enthält einige Lücken. Haberler geht von Vollbeschäftigung und abnehmenden Skalenerträgen aus. Wenn diese Annahmen nicht erfüllt sind, kann der Aussenhandel sogar zu einer Verschiebung der Transformationskurve zum Nullpunkt hin führen. Der Konsumpunkt eines Landes kann mit einer Theorie, die nur die Kosten berücksichtigt, nicht bestimmt werden. Um dieses Problem zu lösen, muss, wie schon John Stuart Mill erkannte, die Nachfrage mit einbezogen werden.<sup>1</sup> Die Ergänzung der Theorie von Haberler durch den Einbau der Nachfrage erfolgte in erster Linie durch Wassily Leontief.<sup>2</sup> Dieser versuchte, mit Hilfe gesellschaftlicher Indifferenzkurven, die Nachfrage in das Modell des internationalen Handels zu integrieren.<sup>3</sup>

In *Darstellung 4* wird eine mögliche Situation für ein Land und zwei Güter aufgezeigt:

*Darstellung 4:* Kombination einer Transformationskurve mit gesellschaftlichen Indifferenzkurven



Quelle: in Anlehnung an: *Leontief, W.*, Indifferenzkurven, 1933, S. 138.

<sup>1</sup> Vgl. *Niehans, J.*, Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 37f.

<sup>2</sup> Weitere Autoren, die wichtige Beiträge zu diesem Thema veröffentlichten, waren Abba P. Lerner und Jacob Viner, vgl. *Lerner, A. P.*, Cost Conditions, 1932; *Viner, J.*, Studies, 1937.

<sup>3</sup> Eine gesellschaftliche Indifferenzkurve ist definiert als der geometrische Ort aller Kombinationen zweier Güter, die der Gesellschaft das gleiche Wohlfahrtsniveau garantieren, vgl. *Rose, K.*, Entwicklung, 1965, S. 18.

Die Produktion und der Konsum des Landes in autarker Situation werden durch den Punkt A beschrieben. Dieser Punkt wird durch die Tangente zwischen der Transformationskurve und der höchstmöglichen Indifferenzkurve bestimmt. Der Produktionspunkt P des Landes nach der Aufnahme internationalen Handels wird, analog zur *Darstellung 3*, durch den Tangentialpunkt der, durch das internationale Austauschverhältnis bestimmten, Geraden mit der Transformationskurve konstruiert. Leontief ermöglichte es nun, auch den Konsumpunkt bei internationalem Güteraustausch (K) zu bestimmen. Dieser ergibt sich aus dem internationalen Austauschverhältnis und der durch das Indifferenzkurvensystem dargestellten gesellschaftlichen Nachfrage. Die Lücke zwischen dem Produktions- und dem Konsumpunkt wird durch den internationalen Handel geschlossen. Das Land exportiert die überschüssige Menge des Gutes 1, und importiert im Gegenzug Gut 2, bei dem der Konsum die Produktion übersteigt. Die Darstellung zeigt, dass der Konsumpunkt in der Situation mit Aussenhandel (K) auf einer höheren Indifferenzkurve liegt als derjenige bei Autarkie (A). Mit Hilfe des Aussenhandels können somit gesellschaftliche Nutzenniveaus erreicht werden, die höher als diejenigen in einer autarken Situation sind.<sup>1</sup>

Eli Heckscher, der bekannte Wirtschaftshistoriker, veröffentlichte schon im Jahr 1919 einen bahnbrechenden Aufsatz über die Aussenhandelstheorie.<sup>2</sup> In diesem Aufsatz, der vorerst nur in schwedischer Sprache erschien und deshalb in der übrigen Welt damals keine Beachtung erlangte, unterschied er zwei Gründe, die Länder dazu veranlassen, Handel zu treiben. Der erste liegt in den Unterschieden der Produktionstechniken der verschiedenen Länder, die sich in unterschiedlichen Faktorintensitäten ausdrücken. Dieser Grund wurde in den klassischen Theorien behandelt, wo er als einzige Ursache von komparativen Kostenunterschieden galt. Heckscher vernachlässigte diesen Aspekt und setzte sich mit dem zweiten Grund für internationalen Handel auseinander, den unterschiedlichen proportionalen Faktorausstattungen in den Ländern.<sup>3</sup>

Es gelang ihm nachzuweisen, dass durch den Aussenhandel in jedem Land die Nachfrage nach relativ knappen Faktoren gesenkt, und diejenige nach relativ reichlich vorhandenen Faktoren erhöht wird. Durch diesen Vorgang werden die Grenzerträge der verschiedenen Produktionsfaktoren tendenziell ausgeglichen. Ein Schüler Heckschers, Bertil Ohlin, machte den Inhalt dieses Aufsatzes auch im englischen Sprachgebiet bekannt.<sup>4</sup> Ohlin baute die Erkenntnisse Heckschers aus und integrierte sie in ein allgemeines Gleichgewichtssystem,

---

<sup>1</sup> Vgl. Leontief, W., Indifferenzkurven, 1933, S. 137f.

<sup>2</sup> Vgl. Heckscher, E. F., Foreign Trade, 1919.

<sup>3</sup> Vgl. Pribram, K. H., Geschichte, 1992, Bd. 2, S. 1008f.; Niehans, J., Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 78f.

<sup>4</sup> Vgl. Ohlin, B., Interregional, 1933.

weshalb das der Theorie zugrunde liegende Faktorproportionentheorem häufig als Heckscher-Ohlin-Theorem bezeichnet wird.<sup>1</sup>

Bei der Heckscher-Ohlin-Theorie ist die Vorbedingung für internationalen Handel, wenn die Produktionstechniken in den Ländern gleich sind, eine unterschiedliche Ausstattung mit Produktionsfaktoren. Diese unterschiedliche Faktorausstattung führt dazu, dass die relativen Faktorpreise in den beiden Ländern verschieden sind. Wenn nun in einem Land A der Faktor Arbeit im Vergleich zum Kapital aufgrund der Faktorausstattung relativ billiger ist, dann besitzt dieses Land einen Vorteil in der Produktion des arbeitsintensiveren Gutes. Ein anderes Land B, in dem die Arbeit relativ teurer ist als das Kapital, hat Vorteile in der Produktion des kapitalintensiveren Gutes. Die Unterschiede in der Faktorausstattung der beiden Länder bewirken, dass die Transformationskurven und der Verlauf der komparativen Kosten in den Ländern unterschiedlich sind.<sup>2</sup>

Sobald die beiden Länder mit dem Handel beginnen, wird Land A mehr vom arbeitsintensiven Gut produzieren und einen Teil davon nach B exportieren. In diesem Fall gibt das Heckscher-Ohlin-Modell auch Auskunft über die Wohlfahrtswirkungen des Aussenhandels. Durch den Handel steigt in Land A die Nachfrage nach dem Faktor Arbeit, was eine Lohnerhöhung zur Folge hat. Auf der anderen Seite wird weniger vom kapitalintensiven Gut produziert, was eine Senkung des Preises für Kapital bewirkt. Analog führt im Land B eine Ausweitung der Produktion des kapitalintensiven Gutes zu einer Erhöhung des Preises für das Kapital, und eine Verringerung der Herstellung des arbeitsintensiven Gutes zu einer Verminderung der Entlohnung der Arbeit. Auf diese Weise entsteht, auch für international unbewegliche Produktionsfaktoren, eine Tendenz zum Ausgleich der Faktorpreise zwischen den Ländern.<sup>3</sup>

Heckscher und Ohlin haben in ihren Texten über den internationalen Handel den Fall mehrerer Produktionsfaktoren untersucht. Unterschiede in der Technologie der verschiedenen Länder wurden dabei, im Gegensatz zu den Untersuchungen der Klassiker, ausser acht gelassen. Aus diesem Grund wird im Heckscher-Ohlin-Modell nicht, wie im klassischen Modell, nur der Einfluss des Aussenhandels auf die Produktpreise thematisiert, es werden auch die durch den internationalen Handel bedingten Faktorpreisänderungen analysiert. Das Heckscher-Ohlin-Modell stellt insofern eine Erweiterung der bisherigen Aussenhandelstheorie dar.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Pribram, K. H.*, Geschichte, 1992, Bd. 2, S. 1008f; *Niehans, J.*, Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 78f.

<sup>2</sup> Vgl. *Ohlin, B.*, Interregional, 1933, S. 7f.; *Rose, K./Sauernheimer, K.*, Aussenwirtschaft, 1992, S. 387f.; *Niehans, J.*, Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 81.

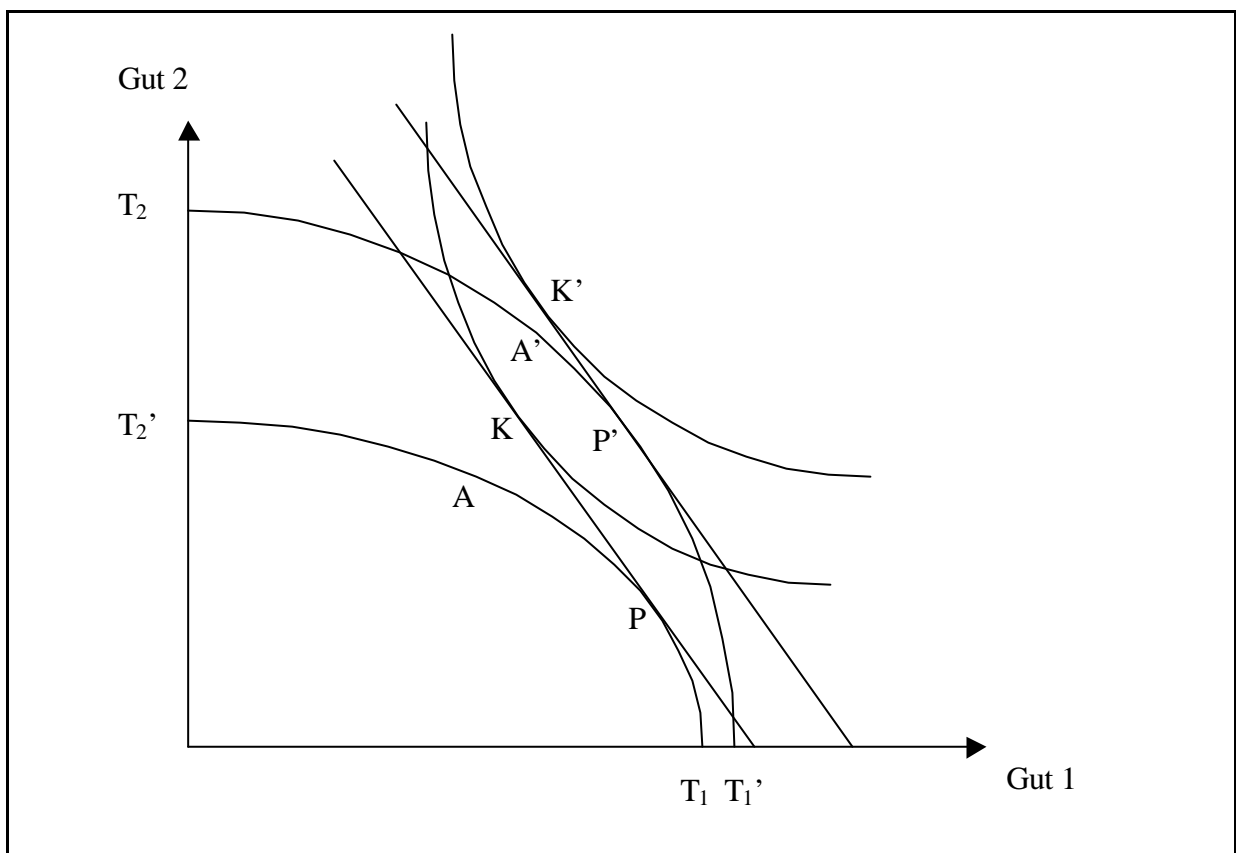
<sup>3</sup> Vgl. *Ohlin, B.*, Interregional, 1933, S. 24f.; *Heckscher, E. F.*, Foreign Trade, 1919, S. 54.

<sup>4</sup> Vgl. *Rose, K./Sauernheimer, K.*, Aussenwirtschaft, 1992, S. 391; *Niehans, J.*, Aussenwirtschaftstheorie, 1995, S. 81f.

### 3.2.2. Die Behandlung des Erziehungsschutzarguments in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie

Mit Hilfe der von Gottfried Haberler und Wassily Leontief entwickelten Instrumente kann die Wirkung von Erziehungsschutzmassnahmen grafisch dargestellt werden:

*Darstellung 5: „Infant-Industry“-Argument*



Quelle: in Anlehnung an: *Haberler, G.*, Some Problems, 1950, S. 47; *Johnson, H. G.*, Optimal Trade Intervention, 1965, S. 30.

In *Darstellung 5* zeigt die Transformationskurve  $T_1T_2$  die Produktionsmöglichkeiten eines Landes im Ausgangspunkt auf. Bei freiem Handel wird im Punkt  $P$  produziert, während Punkt  $K$  die konsumierten Mengen von Gut 1 (Landwirtschaftsprodukt) und Gut 2 (Industrieprodukt) bestimmt. Die Einführung von Erziehungsschutzmassnahmen bedeutet eine Verschiebung der Produktion von  $P$  in Richtung Autarkiepunkt  $A$  und bewirkt eine Erhöhung der industriellen Produktion (Gut 2) auf Kosten von Gut 1. Diese Produktionsverlagerung führt nun zu einer Steigerung der produktiven Kräfte, die in einer Ausdehnung der

Produktionsmöglichkeiten zum Vorschein kommt. Die neuen Produktionsmöglichkeiten werden durch die Transformationskurve  $T_1$  'T<sub>2</sub>' dargestellt. Unter Umständen kann in der neuen Situation sogar unter Autarkiebedingungen (Punkt A') ein höheres Nutzenniveau erreicht werden als bei Freihandel in der Ausgangssituation (Punkt K), den höchsten Nutzen erreicht man aber, wenn nach der Entfaltung der produktiven Kräfte wieder Freihandel betrieben wird (Punkt K'). Die für die Stichhaltigkeit des Erziehungsschutzarguments entscheidende Frage ist, warum eine Verlagerung der Produktion in Richtung A zu einer Ausweitung der Transformationskurve führt. Mögliche Gründe für diese Verschiebung werden im Folgenden behandelt.<sup>1</sup>

Bei der Analyse des „Infant-Industry“-Arguments aus neoklassischer Sicht müssen zwei Faktoren beachtet werden: Erstens handelt es sich beim Erziehungsschutz um ein temporäres Mittel, weshalb der Faktor Zeit in die Untersuchungen mit einbezogen werden muss. Zweitens müssen Externalitäten oder Marktversagen auftreten, die eine Intervention in das freie Spiel der Marktkräfte rechtfertigen. Das Vorhandensein von Marktunvollkommenheiten als Voraussetzung für das „Infant-Industry“-Argument wurde zuerst von Murray C. Kemp erkannt<sup>2</sup>, deshalb wird diese Bedingung auch „Kemp-Kriterium“ genannt. Dabei handelt es sich um eine Erweiterung des „Mill-Bastable-Kriteriums“, welche die Voraussetzungen für die Durchführbarkeit von Erziehungsschutzmassnahmen genauer festlegt. Wenn „Mill- und Bastable-Kriterium“ erfüllt sind, das heisst, die Aussicht auf ein Erreichen internationaler Konkurrenzfähigkeit besteht, und der Nutzen des Eingriffs dessen Kosten übersteigt, bestehen in der Regel private Interessen, die Produktion aufzunehmen. In diesem Fall sind keine Schutzmassnahmen erforderlich. Staatliche Schutzmassnahmen sind allerdings erforderlich, wenn die private Produktion nicht aufgenommen wird, weil bestimmte Formen von Marktversagen auftreten. In diesem Fall ist auch das „Kemp-Kriterium“ erfüllt.<sup>3</sup>

Die Behandlung des Arguments erfordert eine Unterscheidung zwischen unternehmensinternen und –externen Lernprozessen. Falls ein Lernprozess, verbunden mit einer Entwicklung der produktiven Kräfte, firmenintern ist, profitiert nur die betroffene Unternehmung von diesem, wenn er hingegen extern ist, werden die Vorteile zu einem freien Gut. Kemp listet einige Beispiele für diese beiden Gruppen von Lernprozessen auf: „Experience in costing, inventory control, and distribution as well as patentable technical discoveries, may be products of the first type of process; manual skills acquired by the labor force may be products of the second type.“<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Weiler, F.*, Infant-Industry-Argument, 1996, S. 55-57; *Haberler, G.*, Some Problems, 1950, S. 47f.

<sup>2</sup> Vgl. *Kemp, M. C.*, Infant-Industry Dogma, 1960, S. 66.

<sup>3</sup> Vgl. *Corden, W. M.*, Trade Policy, 1974, S. 140; *Weiler, F.*, Infant-Industry-Argument, 1996, S. 84-87.

<sup>4</sup> *Kemp, M. C.*, Pure Theory, 1964, S. 186.

Firmeninterne Lernprozesse führen zu dynamischen internen Ersparnissen („dynamic internal economies“). Das bedeutet, dass die Kosten der Unternehmung aufgrund von zunehmender Erfahrung und grösserem Wissen im Laufe der Zeit sinken: „The process of learning is a form of investment which builds up a stock of productive capital.“<sup>1</sup> Externe Lernprozesse führen andererseits dazu, dass die Produktion einer Unternehmung Kostensenkungen bei anderen Unternehmungen zur Folge hat („dynamic external economies“).<sup>2</sup>

Unter der Annahme vollkommenen Wettbewerbs bietet der Fall interner Einsparungen kein Argument für Schutzmassnahmen. In diesem Fall kann eine Unternehmung ihre zukünftige Entwicklung voraussehen und wird, wenn die zukünftigen Gewinne die anfänglichen Verluste während der Lernphase aufwiegen, auf dem Kapitalmarkt mit dem dazu benötigten Kapital versorgt. Weil die Unternehmung längerfristig für ihre Investitionen in ihre Produktivkräfte belohnt wird, muss diese nicht durch Subventionen oder Zölle unterstützt werden.<sup>3</sup>

Corden unterscheidet drei Abweichungen vom Modell vollkommenen Wettbewerbs, aus denen das Erziehungszollargument konstruiert werden kann: Unvollkommene private Information, unvollkommene Kapitalmärkte und pekuniäre Externalitäten.<sup>4</sup> Der erste Ansatz beruht auf der Annahme unvollständiger Information für die privaten Unternehmen betreffend ihren Investitionsentscheidungen. Wenn die Unternehmer die Zukunftsaussichten falsch einschätzen, zu pessimistisch sind, kurzfristig denken oder ihnen die benötigten Informationen fehlen, kann es vorkommen, dass sie Investitionen unterlassen, die für sie langfristig vorteilhaft wären. In diesem Fall könnte der Staat die Entscheidungen der Unternehmungen beeinflussen, die Vorteilhaftigkeit dieser Eingriffe wird von den neoklassischen Autoren allerdings bestritten.<sup>5</sup> So schreibt Corden: „Why should the private firm ... concerned have less information about the prospects for its own cost curves than a central state authority?“<sup>6</sup> und Baldwin stellt fest, dass „it cannot be assumed as a general rule that a tariff will be an effective device in enabling investors or workers to obtain the information needed for a socially efficient use of their factor services.“<sup>7</sup>

Die zweite Möglichkeit für die Notwendigkeit von Erziehungsschutzmassnahmen liegt in der Annahme unvollkommener Kapitalmärkte. Das entwicklungsfähige Unternehmen erhält das

---

<sup>1</sup> Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 140.

<sup>2</sup> Vgl. Kemp, M. C., Pure Theory, 1964, S. 186f.; Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 140f. 146.

<sup>3</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 141; Grubel, H. G., Anatomy, 1966, S. 328f.; Meade, J. E., Trade, 1955, S. 256.

<sup>4</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 141.

<sup>5</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 141-143; Baldwin, R. E., Infant-Industry Tariff Protection, 1969, S. 242f.; Johnson, H. G., Optimal Trade Intervention, 1965, S. 28f.

<sup>6</sup> Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 142.

<sup>7</sup> Baldwin, R. E., Infant-Industry Tariff Protection, 1969, S. 243.

Kapital nicht, das benötigt wird, um die anfänglichen Verluste zu überstehen, weshalb zu wenig oder gar nicht investiert wird. Ein Grund dafür ist, dass Investitionen in Humankapital „unsichtbare“ Investitionen sind und deshalb schwieriger zu finanzieren sind. Auch Vorbehalte gegenüber neuen Unternehmungen können deren Kapitalaufnahme erschweren. Ein weiterer Grund kann in zu hohen Zinsen auf langfristigen Anlagen liegen, weil die privaten Zukunftserwartungen zu negativ sind. Die Annahme unvollkommener Kapitalmärkte ist besonders in unterentwickelten Ländern realistisch, was dazu führen kann, dass die Finanzierung neuer Investitionen sehr teuer ist, und nur sehr grosse Unternehmen genügend Kapital zur Verfügung haben, um neue Aktivitäten zu finanzieren.<sup>1</sup> Eine Verbesserung der Effizienz des Kapitalmarkts ist in Entwicklungsländern nur schwer durchführbar, so dass gesagt werden kann, dass eine protektionistische Handelspolitik die realistischere Lösung ist: „It is often easier and cheaper to impose tariffs than to create an effective capital market. There seems little doubt that, in spite of many qualifications, a valid, practically relevant infant industry argument for subsidization of new manufacturing industries resting on capital market imperfections can be made for many developing countries.“<sup>2</sup>

Erziehungsschutzmassnahmen können auch mit dem Vorhandensein pekuniärer Externalitäten begründet werden. Pekuniäre Externalitäten werden im Gegensatz zu technologischen Externalitäten über den Preismechanismus vermittelt. Die Produktionsentscheidung einer Unternehmung wirkt in diesem Fall auf die Güter- und Faktorpreise ein, die indirekt die Profite der anderen Unternehmungen beeinflussen.<sup>3</sup> Den Zusammenhang zwischen pekuniären Externalitäten und protektionistischen Massnahmen beschreibt Corden wie folgt: „An investment in learning is likely to be ‚lumpy‘ so that we are not just concerned with a marginal output decision. A significant rise in demand for labor and in output will result from the learning. The rewards to the investing firm will then fall short of the social gain by the producers’ and consumers’ surpluses generated outside the firm, and hence an investment that would pay socially might not be privately profitable. It seems then that internal economies of time – which express the effects of learning – have led to pecuniary external economies and so to an argument for protection.“<sup>4</sup>

Wenn der Produktionsprozess einer Unternehmung für andere Unternehmungen in Zukunft unentgeltliche Vorteile bringt, spricht man von dynamischen externen Effekten („dynamic external economies“). Auch in diesem Fall sind mit dem Zeitelement und Marktunvollkommenheiten beide Bedingungen, die Erziehungszölle sinnvoll machen, erfüllt. Corden unterscheidet vier Arten externer Effekte, mit denen für die Einführung von Erziehungsschutz-

---

<sup>1</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 143f.; Johnson, H. G., Optimal Trade Intervention, 1965, S. 29.

<sup>2</sup> Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 144.

<sup>3</sup> Vgl. Weiler, F., Infant-Industry-Argument, 1996, S. 89-91.

<sup>4</sup> Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 145.



massnahmen argumentiert wird: Innerbetriebliche Weiterbildung („labor training“), Verbreitung von Wissen von einer Unternehmung in andere Firmen („knowledge diffusion“), Schaffung einer positiven Atmosphäre („atmosphere creation“) und Aufbau von Goodwill.<sup>1</sup>

Die Akkumulation von Wissen und Erfahrungen durch die Arbeit in einem Betrieb kann als positive Externalität betrachtet werden, von der auch andere Unternehmungen profitieren. Das erlernte technische Wissen oder auch übernommene Verhaltensweisen können durch einen Wechsel des Arbeitsplatzes gratis von einer Firma an eine andere übergehen. Falls die Angestellten einer Unternehmung nach einer Weiterbildung höhere Löhne erhalten oder ihren Arbeitgeber wechseln, wird die Unternehmung nicht bereit sein, die Weiterbildung zu bezahlen. Es bleibt den Arbeitnehmern überlassen, ihre Weiterbildung in Form von tieferen Löhnen selber zu finanzieren, was wiederum gut funktionierende Kapitalmärkte erfordert. Da davon besonders in Entwicklungsländern nicht ausgegangen werden kann, ist anzunehmen, dass die Investitionen in die Weiterbildung zu tief sind.<sup>2</sup>

Corden schlägt als bestes Mittel zur Lösung dieses Problems eine Verbesserung der Kapitalmärkte vor. Eine direkte Unterstützung der Weiterbildung durch Subventionen oder Zölle ist aber auch möglich. Allerdings kann auch bei gut funktionierenden Kapitalmärkten durch Fehleinschätzungen der zukünftigen Entwicklung oder zu kurzfristiges Denken ein Mangel an Weiterbildung auftreten.<sup>3</sup> Kritischer als Corden, was die Resultate von Schutzzöllen betrifft, ist Baldwin: „A protective tariff still cannot be counted upon to induce firms to pay for these training costs. Competition from existing firms in the industry as well as from potential entrants will force firms to pay workers their marginal productivity both during and after their training period. Consequently, no firm undertaking the costs of training will be able to recoup them. All that a tariff can do is to raise the price of the product high enough so that production is profitable without training the workers. This merely creates an inefficient industry in the country.“<sup>4</sup>

„Dynamic external economies“ können ebenfalls durch eine Ausbreitung von Wissen auf andere Unternehmungen entstehen. Oft können Firmen nicht verhindern, dass neu erarbeitetes Wissen oder Entdeckungen auch von anderen Unternehmen genutzt werden, weshalb in Industrien mit schnell wechselnden Techniken protektionistische Instrumente eingesetzt werden müssen, um ein optimales Mass an Forschung und Entwicklung zu erreichen. Im Gegensatz zum Fall der innerbetrieblichen Weiterbildung („labor training“), wo das Wissen von der Unternehmung zu einzelnen Arbeitern weitergegeben wird, handelt es sich hier um die Ausbreitung von Wissen zwischen Unternehmungen. Das Erziehungsschutzargument auf

---

<sup>1</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 148-150.

<sup>2</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 148f.

<sup>3</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 148f.

<sup>4</sup> Baldwin, R. E., Infant-Industry Tariff Protection, 1969, S. 241.

Grundlage der „knowledge diffusion“ wurde von neoklassischen Autoren stark kritisiert: So betont zum Beispiel Baldwin, dass ein Schutz für einen ganzen Industriebereich nicht zu einer grösseren Aneignung von Wissen in den einzelnen Unternehmungen führt. Eine Subventionierung von als besonders fortschrittlich bekannten Firmen oder eine direkte Unterstützung der Ausbildung beziehungsweise Forschung ist einer Unterstützung des Endprodukts durch Subventionen oder Zölle vorzuziehen. Trotz dieser Kritik wurde die auf der Grundlage von Wissensverbreitung basierende Argumentation für Protektionismus in der neoklassischen Theorie nicht abgelehnt, wohl aber als weniger gut geeignete Lösung in den Hintergrund gedrängt.<sup>1</sup>

Auch die Schaffung einer wirtschaftsfördernden Atmosphäre kann zu dynamischen externen Ersparnissen führen. Durch eine Förderung der wirtschaftlichen Aktivitäten oder die Entwicklung technischer und wissenschaftlicher Interessen der Bevölkerung können Effizienzsteigerungen durchgeführt werden. Die von einem Arbeiter gemachten Erfahrungen und das von ihm angehäuften Wissen beeinflussen also die anderen Arbeiter positiv.<sup>2</sup> Dieser Fall entspricht vielleicht am ehesten den von Friedrich List behandelten Produktivkräften: „This atmosphere-creating effect may well provide a strong basis - possibly the strongest of all – for an ‚infant economy‘ argument for generalized protection of manufacturing in countries inexperienced in manufacturing production and yet containing the human potentialities for it – the sort of country Friedrich List was writing about.“<sup>3</sup>

Bei der vierten Art dynamischer externer Effekte handelt es sich um eine Verbesserung des Goodwills eines Landes. Ein erfolgreiches Produkt einer Firma kann positive Einflüsse auf den Verkauf ähnlicher Produkte anderer Unternehmungen des Landes haben. Dieses Argument betrifft vor allem den Exportsektor, wo allerdings auch negative externe Effekte auftreten können, wenn Produkte schlechter Qualität exportiert werden.<sup>4</sup>

Die Auseinandersetzung mit dem Erziehungszollargument im Rahmen der allgemeinen Gleichgewichtstheorie führte zu einer Limitierung der Fälle, in denen solche Massnahmen als ökonomisch sinnvoll anerkannt werden. Zwar wurde von den meisten Autoren anerkannt, dass in der Realität Marktunvollkommenheiten auftreten, die Einführung von Schutzmassnahmen wurde allerdings in den meisten Situationen als wenig geeignetes Mittel angesehen, die Situation zu verbessern. Herbert G. Grubel und Robert E. Baldwin machen auf die Gefahr aufmerksam, dass durch protektionistische Massnahmen oder allgemeine Subventionen unproduktive Sektoren und Unternehmungen künstlich am Leben erhalten werden, wodurch

---

<sup>1</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 149f.; Baldwin, R. E., Infant-Industry Tariff Protection, 1969, S. 239.

<sup>2</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 150.

<sup>3</sup> Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 150.

<sup>4</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 150.

die Innovationstätigkeit im Inland verringert wird.<sup>1</sup> In diesem Zusammenhang erwähnt zum Beispiel Grubel, dass ein Erkennen der schützenswerten Unternehmungen sehr schwierig ist.<sup>2</sup>

Was die Mittel des Schutzes anbelangt, werden Zölle oder Einfuhrbeschränkungen von den neoklassischen Ökonomen als ineffizient beurteilt. Besser geeignet ist eine direkte staatliche Unterstützung der förderungswürdigen Unternehmungen.<sup>3</sup> So schreibt beispielsweise Baldwin: „In short, not only do infant-industry duties distort consumption – as do all duties – but they may fail to achieve socially efficient allocation of productive resources in new industries and may even result in a decrease in social welfare. What is required to handle the special problems of infant industries is a much more direct and selective policy measure than non-discriminatory import duties.“<sup>4</sup>

### **3.2.3. Das „Infant-Industry“-Argument in der neuen Aussenhandelstheorie**

Die neue Aussenhandelstheorie wurde Ende der siebziger Jahre durch Beiträge von Ökonomen wie James A. Brander, Barbara J. Spencer, Wilfried J. Ethier, Paul R. Krugman, Gene M. Grossman oder Elhanan Helpman etabliert. Sie stellt den Versuch dar, die Mängel der traditionellen Aussenhandelstheorie durch eine Berücksichtigung einer grösseren Anzahl relevanter Faktoren auszugleichen, und die Realitäten der internationalen Handelsbeziehungen besser abzubilden. Dabei wurden Marktunvollkommenheiten, strategisches Verhalten, steigende Skalenerträge und Produktdifferenzierung stärker ins Zentrum der Analyse gestellt als bei der traditionellen Aussenhandelstheorie, wobei die neue Aussenhandelstheorie stark an die Diskussion von Marktunvollkommenheiten im Rahmen der traditionellen Theorie anknüpft.<sup>5</sup> Zum Verhältnis zwischen alter und neuer Theorie schreibt zum Beispiel Robert E. Baldwin: „The new trade theorists sometimes write as if they are unaware of the extensive trade literature on domestic distortions that has developed since the 1960s ... The existence of imperfectly competitive product markets is a distortion that fits nicely into this framework, as does the existence of technological externalities and imperfect factor markets.“<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Grubel, H. G., *Anatomy*, 1966, S. 337; Baldwin, R. E., *Infant-Industry Tariff Protection*, 1969, S. 238.

<sup>2</sup> Vgl. Grubel, H. G., *Anatomy*, 1966, S. 338.

<sup>3</sup> Vgl. Baldwin, R. E., *Infant-Industry Tariff Protection*, 1969, S. 244; Grubel, H. G., *Anatomy*, 1966, S. 341f.; Johnson, H. G., *Optimal Trade Intervention*, 1965, S. 27.

<sup>4</sup> Baldwin, R. E., *Infant-Industry Tariff Protection*, 1969, S. 244.

<sup>5</sup> Vgl. Deraniyagala, S./Fine, B., *New Trade Theory*, 2001, S. 812; Weiler, F., *Infant-Industry-Argument*, 1996, S. 44f.

<sup>6</sup> Baldwin, R. E., *Traditional Trade Policy Views*, 1992, S. 828.

Der neue Ansatz der Aussenhandelstheorie beschäftigt sich vor allem mit Abweichungen vom Modell der vollkommenen Konkurrenz wie Marktmacht, Produktdifferenzierung, asymmetrischer Information, zunehmenden Skalenerträgen und strategischem Verhalten sowie der Rolle der Innovation im Zusammenhang mit der neuen Wachstumstheorie. Auch unter Berücksichtigung dieser Faktoren kamen die meisten Ökonomen zum Schluss, dass Eingriffe in den freien internationalen Handel abzulehnen sind.<sup>1</sup> Allerdings führten die Entwicklungen innerhalb der Theorie zu einer kritischeren Betrachtung der allgemein gültigen Vorteilhaftigkeit des internationalen Handels: „Yet the case for free trade is currently more in doubt than any time since the 1817 publication of Ricardo’s *Principles of Political Economy* ... While new developments in international trade theory may not yet be familiar to the profession at large, they have been substantial and radical ... These new models call into doubt the extent to which actual trade can be explained by comparative advantage; they also open the possibility that government intervention in trade via import restrictions, export subsidies and so on may under some circumstances be in the national interest after all ... There is still a case for free trade as a good policy, and as a useful target in the practical world of politics, but it can never again be asserted as the policy that economic theory tells us is always right.“<sup>2</sup>

Eine der wichtigsten Erkenntnisse der neuen Aussenhandelstheorie betrifft den Fall monopolistischer Marktmacht im Inland, die durch internationalen Handel beseitigt werden kann. Dieser Zusammenhang ist in *Darstellung 6* abgebildet. Ohne Aussenhandel bestimmt der Autarkiepunkt A die hergestellten und konsumierten Mengen der beiden Güter. Weil für das Monopolgut 1 der Preis höher als die Grenzkosten seiner Produktion ist, ist in diesem Punkt die Preisgerade bei Autarkie steiler als die Transformationskurve. Bei einer Öffnung der Grenzen wird durch die ausländische Konkurrenz die Differenz zwischen den Grenzkosten und dem inländischen Preis für Gut 1 verringert und der Produktionspunkt wandert in Richtung P. Wenn das internationale Preisverhältnis aus Sicht des betrachteten Landes exogen ist, verliert das inländische Monopol seine Macht vollständig und das Land produziert im optimalen Produktionspunkt P.<sup>3</sup>

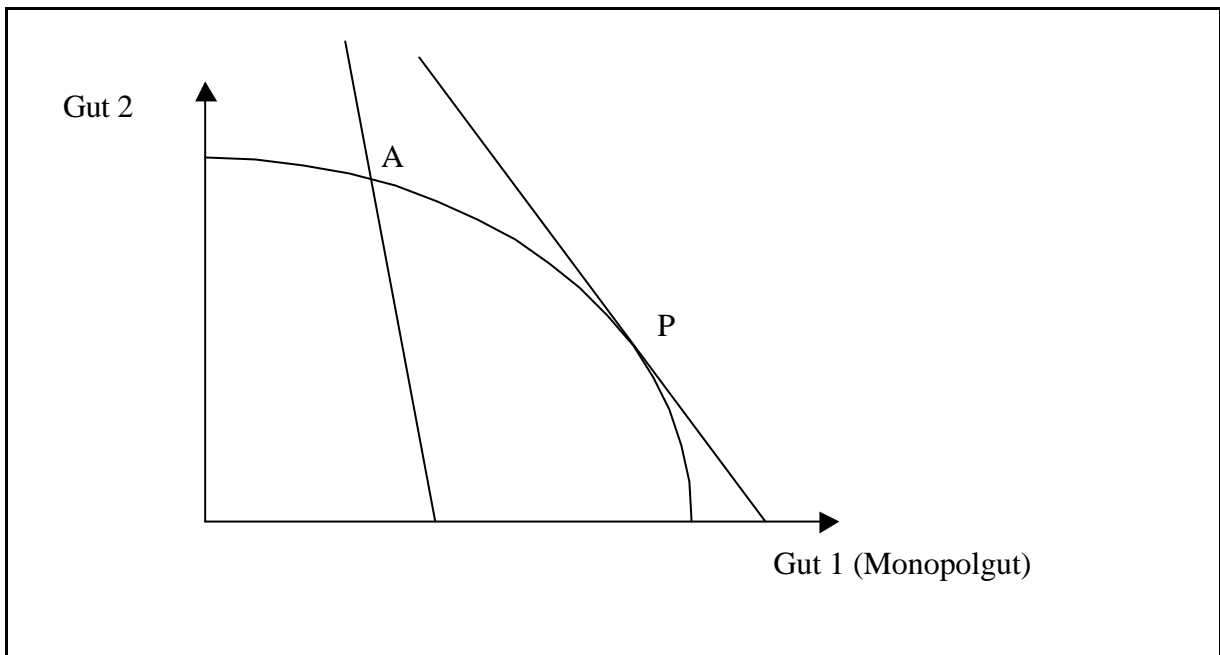
---

<sup>1</sup> Vgl. *Deraniyagala, S./Fine, B.*, New Trade Theory, 2001, S. 812; *Krugman, P. R.*, New Trade Theory, 1989, S. 348; *Weiler, F.*, Infant-Industry-Argument, 1996, S. 44f.; *Overbeek, J.*, Free Trade versus Protectionism, 1999, S. 534.

<sup>2</sup> *Krugman, P. R.*, Free Trade, 1987, S. 131f.

<sup>3</sup> Vgl. *Weiler, F.*, Infant-Industry-Argument, 1996, S. 45-49.

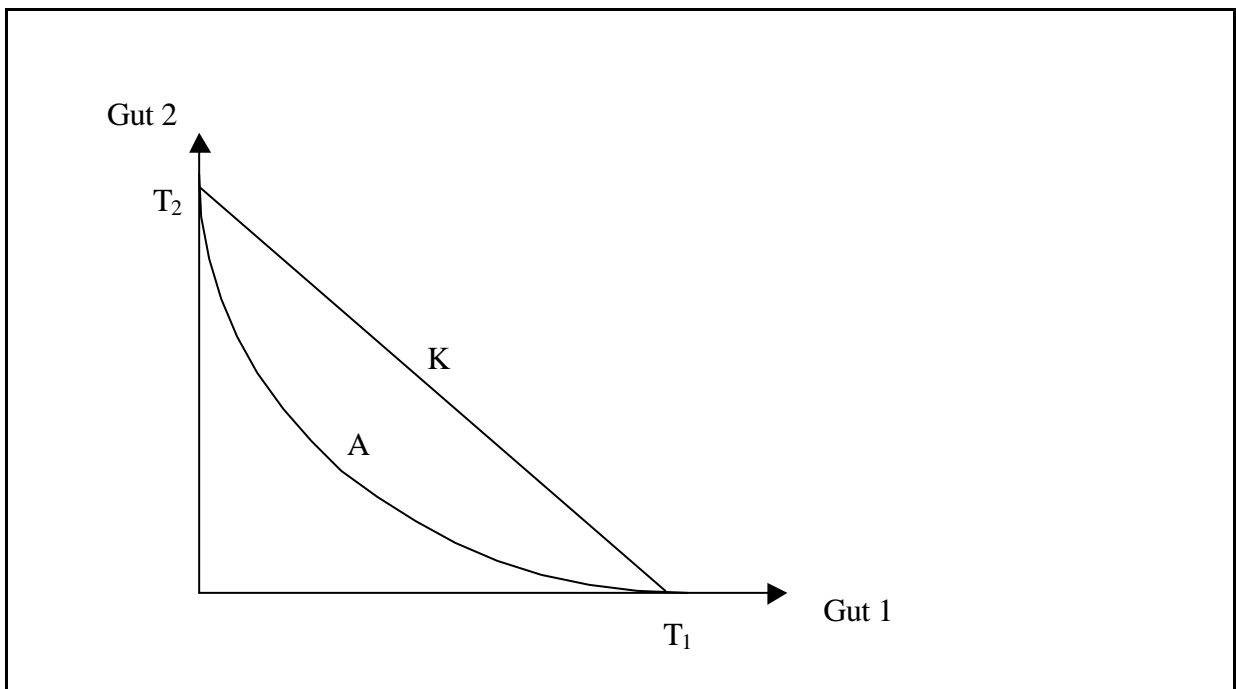
*Darstellung 6: Aussenhandel bei monopolistischer Marktmacht*



Quelle: in Anlehnung an: *Weiler, F.*, Infant-Industry-Argument, 1996, S. 47.

Ein weiteres Argument für internationalen Handel betrifft den Fall zunehmender Skalenerträge:

*Darstellung 7: Internationaler Handel bei zunehmenden Skalenerträgen*



Quelle: *Weiler, F.*, Infant-Industry-Argument, 1996, S. 49.

Wenn die Skalenerträge hinreichend stark sind, verläuft die Transformationskurve konvex zum Ursprung. Der Autarkiepunkt A liegt auf der Produktionsmöglichkeitenkurve, wobei beide Güter hergestellt werden, wenn diese nicht vollkommen substituierbar sind. Wenn von zwei identischen Ländern ausgegangen wird, kann eine Spezialisierung durch Freihandel dazu führen, dass ein Land in Punkt  $T_1$  nur Gut 1 produziert, während das zweite Land in Punkt  $T_2$  ausschliesslich Gut 2 herstellt, so dass die beiden Länder den vorteilhaften Konsumpunkt K erreichen. In diesem Sinn führen zunehmende Skalenerträge, unabhängig von Unterschieden in den Ausstattungen von Ländern, zu Spezialisierungsgewinnen.<sup>1</sup>

Die Frage nach der Relevanz der neuen Aussenhandelstheorie für unterentwickelte Länder wird von den meisten Ökonomen positiv beantwortet.<sup>2</sup> Die grosse Armut, eine tiefe Produktivität und eine starke traditionelle Verwurzelung in den Entwicklungsländern führen ganz allgemein zu einer schlechten Funktionsweise der Märkte: „How important is imperfect competition in developing countries? Stylized facts and casual empiricism suggest that it is very important indeed.“<sup>3</sup>

Paul R. Krugman und Dani Rodrik nennen einige charakteristische Merkmale von Drittweltländern, die zeigen, dass eine Behandlung dieser im Rahmen der neuen Aussenhandelstheorie Sinn macht: Einerseits haben die meisten Entwicklungsländer nur sehr kleine Märkte für Industrieprodukte, was zu einer starken Konzentration und Monopol Tendenzen in diesen Bereichen führt. Andere Gründe, die zu einem Konzentrationsprozess im Industriesektor von Drittweltländern führen können, sind zum Beispiel fehlende staatliche Massnahmen zur Wettbewerbsförderung, ineffiziente Kapitalmärkte oder die Konzentration der Industriekraft in den Händen von ethnischen Minderheiten. Andererseits kann in unterentwickelten Ländern, auch auf Grund der mangelnden Grösse ihrer Volkswirtschaften, von zunehmenden Skalenerträgen ausgegangen werden.<sup>4</sup>

Obwohl auch mit Hilfe der neuen Aussenhandelstheorie die Vorteilhaftigkeit des freien internationalen Handels propagiert wird, behält das Erziehungsschutzargument als Ausnahme vom Freihandel bei einigen Ökonomen seine Bedeutung. Dani Rodrik spricht sogar davon, dass daraus einige der besten Erklärungen der Vorteilhaftigkeit von temporären Schutzmassnahmen hervorgingen: „by focusing on learning effects, the new literature has provided some of the best arguments for infant-industry protection since Alexander Hamil-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Markusen, J. R./Melvin, J. R.*, International Trade, 1988, S. 170-173.

<sup>2</sup> Vgl. *Deraniyagala, S./Fine, B.*, New Trade Theory, 2001, S. 813f.; *Krugman, P. R.*, New Trade Theory, 1989, S. 354.

<sup>3</sup> *Rodrik, D.*, Imperfect Competition, 1988, S. 111.

<sup>4</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, New Trade Theory, 1989, S. 354-359; *Rodrik, D.*, Imperfect Competition, 1988, S. 111-116.

ton and Friedrich List.“<sup>1</sup> Die Durchsetzung dieser Ideen scheitert aber oft an den Interessen der entwickelten Länder: „too often ideas become intellectually respectable only when they become congruent with the interests of major Northern Countries.“<sup>2</sup>

Während innerhalb der traditionellen Aussenhandelstheorie das „Infant-Industry“-Argument vor allem mit Hilfe unvollkommener Kapitalmärkte oder externer Effekte erklärt wurde, bildeten bei der neuen Aussenhandelstheorie zunehmende Skalenerträge den Ausgangspunkt zur Erklärung temporärer Schutzmassnahmen. Paul R. Krugman<sup>3</sup> und Anthony J. Venables<sup>4</sup> entwickelten zwei Modelle, die sich mit dieser Problematik beschäftigten und kamen zum Schluss, dass Schutzmassnahmen zu einer Senkung der Grenzkosten der einheimischen Unternehmungen führen, was wiederum eine Vergrösserung der internationalen Marktanteile dieser Firmen zur Folge hat. Dieser Importschutz als Exportförderung wird oft auch als „New Infant-Industry“-Argument bezeichnet.<sup>5</sup> Im nächsten Kapitel wird das Modell von Krugman genauer vorgestellt.

Zu einer positiven Beurteilung des Erziehungsschutzes kommen auch einige Ökonomen, die sich mit endogenen Handelsmodellen beschäftigen. So entwickelte zum Beispiel Stephen Redding ein Modell mit technischem Fortschritt durch „learning by doing“, wodurch die komparativen Vorteile endogen werden. Eine protektionistische Handelspolitik führt in diesem Modell zu einer Spezialisierung in den Sektoren mit den grössten Wachstumspotentialen und somit zu Wohlfahrtsgewinnen, während Freihandel dynamische Wohlfahrtsverluste und eine für die Entwicklungsländer negative Spezialisierung auf Primärgüter mit sich bringt.<sup>6</sup>

#### **3.2.4. Das „New Infant-Industry“-Argument von Krugman**

In seinem Aufsatz „Import Protection as Export Promotion“ geht Paul R. Krugman<sup>7</sup> der Frage nach, warum viele japanische Unternehmungen auf den internationalen Märkten so erfolgreich waren. Geschäftsleute erklären den japanischen Erfolg oft mit dem geschützten Binnenmarkt, der den Unternehmungen die Möglichkeiten bietet, hohe Skalenerträge auszu-

---

<sup>1</sup> Rodrik, D., *Imperfect Competition*, 1988, S. 109.

<sup>2</sup> Rodrik, D., *Imperfect Competition*, 1988, S. 109.

<sup>3</sup> Vgl. Krugman, P. R., *Import Protection*, 1984.

<sup>4</sup> Vgl. Venables, A. J., *Trade and Trade Policy*, 1984.

<sup>5</sup> Vgl. Krugman, P. R., *New Trade Theory*, 1989, S. 358; Brander, J. A. *Rationales*, 1986, S. 32.

<sup>6</sup> Vgl. Redding, S., *Dynamic Comparative Advantage*, 1999, S. 35f.

<sup>7</sup> Paul R. Krugman (geboren 1953), Professor in Yale, Stanford und am MIT ist Mitbegründer und einer der wichtigsten Vertreter der neuen Aussenhandelstheorie.

nutzen und Investitionen in Forschung und Entwicklung zu tätigen, die wiederum zu Kostensenkungen führen. Diese Exportförderung durch Importschutz untersucht Krugman in einem Modell mit oligopolistischer Marktstruktur und zunehmenden Skalenerträgen.<sup>1</sup>

Krugman setzt unvollkommenen Wettbewerb mit oligopolistischen und segmentierten Märkten voraus, was den Firmen ermöglicht, den Preis ihrer Produkte zu beeinflussen und auf verschiedenen Märkten verschiedene Preise zu erheben. Als zweite Annahme geht er von zunehmenden Skalenerträgen aus, wobei er zwischen statischen und dynamischen Skalenerträgen unterscheidet. Statische zunehmende Skalenerträge können zum Beispiel durch hohe, fixe Markteintrittskosten oder eine minimale effiziente Produktionsauslastung erklärt werden, dynamische Skalenerträge durch stark fallende Lernkurven, so dass sich bei einer Produktionsausweitung die durchschnittlichen Stückkosten über die Zeit verringern.<sup>2</sup>

Als erstes entwickelt Krugman eine statische Version eines Cournot-Modells mit einer inländischen und ausländischen Unternehmung, die jeweils nur ein einziges Produkt herstellen. Bei den Produkten muss es sich nicht unbedingt um perfekte Substitute handeln, die Firmen stehen aber auf verschiedenen Märkten in den beiden Ländern und in Drittländern in Konkurrenz zueinander. Weiter geht Krugman gegenüber der eigenen und der Produktion der ausländischen Unternehmung, von abnehmenden Grenzerträgen aus und nimmt an, dass die Wirkung der eigenen Produktionsausweitung auf den eigenen Grenzertrag grösser als diejenige der ausländischen Firma ist.<sup>3</sup>

Die Ertragsfunktion der inländischen Unternehmung auf dem Markt  $i$  ( $i = 1, \dots, r$ ) lautet:

$$R_i = R_i(x_i, x_i^*),$$

diejenige des ausländischen Unternehmens:

$$R_i^* = R_i^*(x_i, x_i^*),$$

wobei  $x_i$  beziehungsweise  $x_i^*$  den gelieferten Güterumfang der inländischen beziehungsweise ausländischen Firma auf dem Markt  $i$  bezeichnen. Die jeweiligen Gesamtkosten der beiden Unternehmen bestehen aus den über die  $n$  Märkte aufsummierten Transport- und Produktionskosten ( $t$  und  $C$ ):

---

<sup>1</sup> Vgl. Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 185; *Brander, J. A.* Rationales, 1986, S. 32; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 33.

<sup>2</sup> Vgl. *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 33.

<sup>3</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 186; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 33f.



$$TC = \sum t_i x_i + C(\sum x_i), \text{ bzw.}$$

$$TC^* = \sum t_i^* x_i^* + C^*(\sum x_i^*).$$

Wenn jede Firma die angebotene Menge des Konkurrenten als gegeben ansieht, ergeben sich folgende Maximierungsprobleme:

$$\max_{(x_i)} \Pi = \sum R_i(x_i, x_i^*) - \sum t_i x_i - C(\sum x_i), \text{ bzw.}$$

$$\max_{(x_i^*)} \Pi^* = \sum R_i^*(x_i, x_i^*) - \sum t_i^* x_i^* - C^*(\sum x_i^*).$$

Daraus folgen als Gleichgewichtsbedingungen erster Ordnung:

$$\frac{\partial R_i}{\partial x_i} - t_i - \mu = 0, i = 1, \dots, n, \text{ und}$$

$$\frac{\partial R_i^*}{\partial x_i^*} - t_i^* - \mu^* = 0, i = 1, \dots, n,$$

mit  $\mu$  und  $\mu^*$  als Grenzkosten der Produktion.<sup>1</sup>

Zur Interpretation des Gleichgewichts ist von Bedeutung, dass sich bei einem Sinken der Grenzkosten der inländischen Unternehmung deren Output auf jedem Markt erhöht, während der Output der ausländischen Firma sinkt. Die Abnahme des Outputs hat nun für das ausländische Unternehmen eine Erhöhung der Grenzkosten zur Folge, woraus geschlossen werden kann, dass je niedriger die Grenzkosten des inländischen Unternehmens sind, desto höher diejenigen der ausländischen Firma ausfallen und umgekehrt. Dieser Zusammenhang ist in *Darstellung 8* ersichtlich: Die Grenzkosten des inländischen Unternehmens  $\mu$  (bei gegebenem  $\mu^*$ ) steigen, je niedriger die ausländischen Grenzkosten  $\mu^*$  sind. Der Schnittpunkt der beiden Grenzkostenkurven, A, bestimmt das Gleichgewicht.<sup>2</sup>

Ein Schutz des einheimischen Marktes führt zu einer Verteuerung der ausländischen Produkte im Inland, was wiederum die abgesetzte Menge des inländischen Gutes ( $x_i$ ) im Inland erhöht und diejenige des ausländischen Gutes ( $x_i^*$ ) verkleinert. Die erhöhte Absatzmenge von  $x_i$  führt zu einem Sinken der Grenzkosten der inländischen Unternehmung, während diejenigen des ausländischen Unternehmens durch die gesunkene Ausbringungsmenge stei-

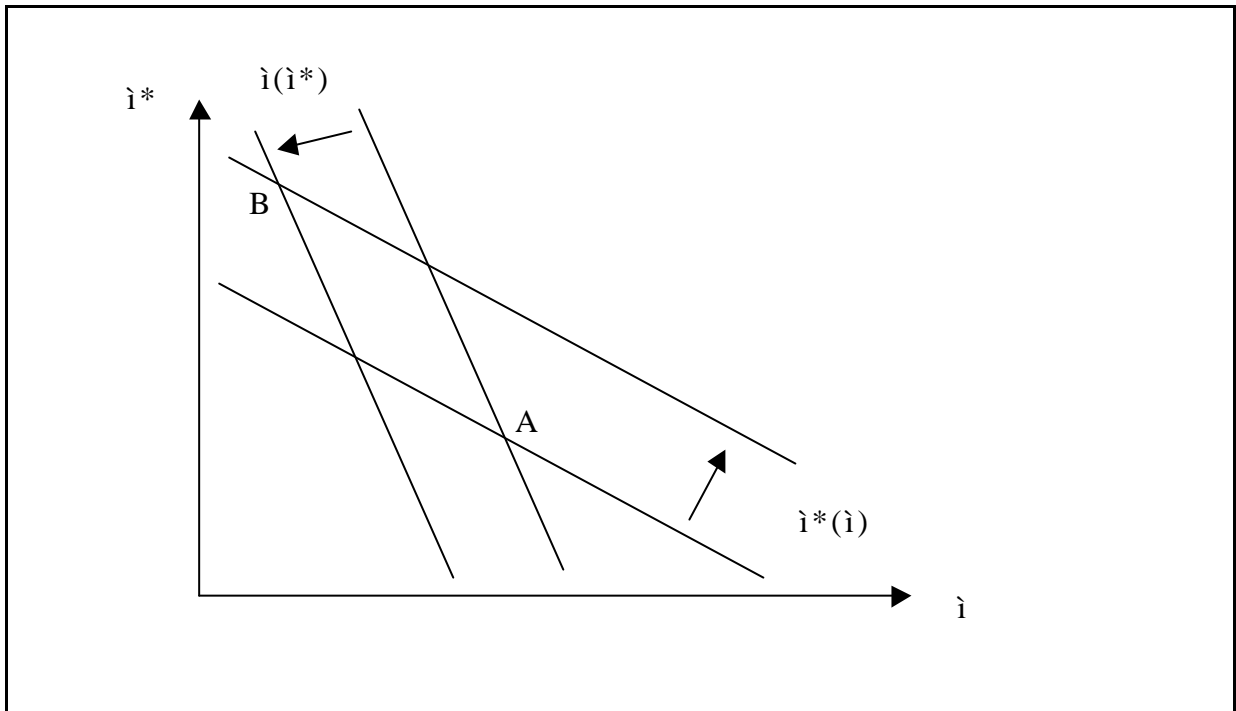
---

<sup>1</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 186-188; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 33-35.

<sup>2</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 188-190.

gen. In *Darstellung 8* verschiebt sich  $\mu(\mu^*)$  nach links,  $\mu^*(\mu)$  verschiebt sich nach rechts, was den neuen Gleichgewichtspunkt B zur Folge hat.<sup>1</sup>

*Darstellung 8: Wirkung von Schutzmassnahmen auf die Grenzkosten*



Quelle: In Anlehnung an: *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 191.

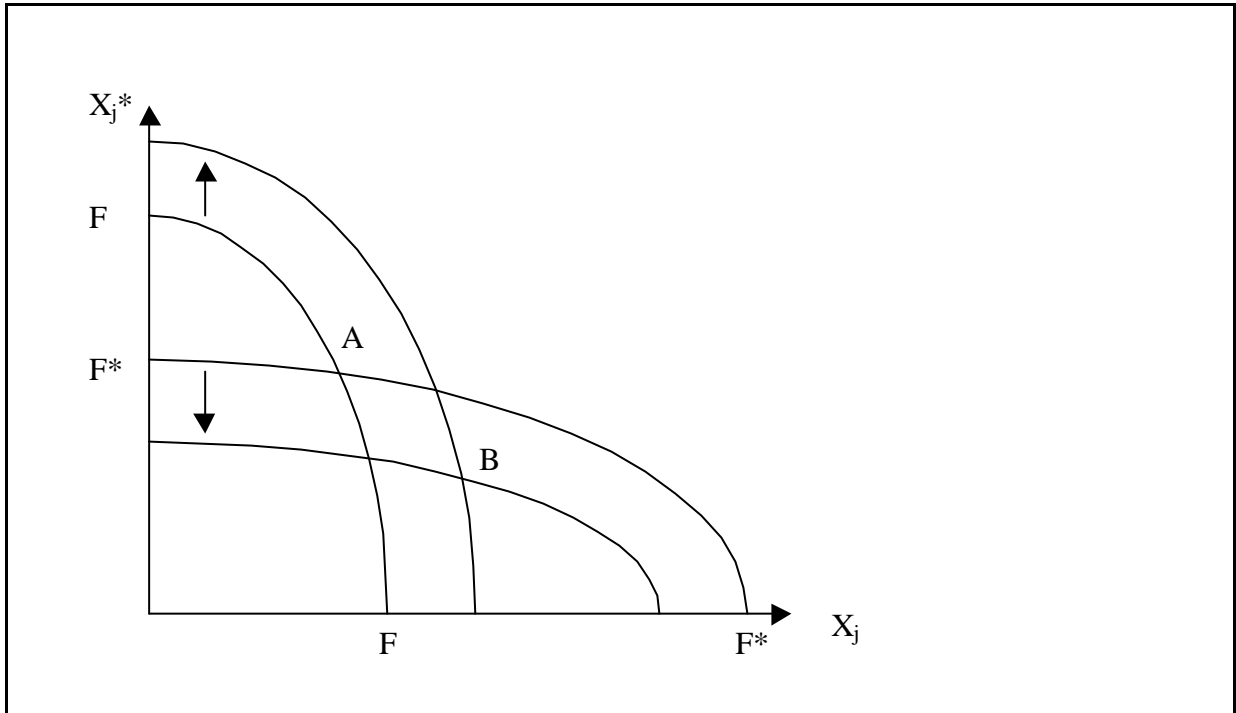
In *Darstellung 9* sind die Auswirkungen der Schutzmassnahmen auf die Absatzmengen der jeweiligen Güter in ungeschützten dritten Märkten präsentiert. Die geschützte inländische Unternehmung kann durch die gesunkenen Grenzkosten die Ausbringungsmenge von  $x$  auf allen Märkten erhöhen, was bedeutet, dass sich ihre Transformationskurve FF nach aussen verschiebt. Umgekehrt führen die gestiegenen Grenzkosten für die ausländische Firma dazu, dass sich deren Transformationskurve  $F^*F^*$  gegen den Ursprung hin verschiebt. Das Gleichgewicht verschiebt sich von Punkt A nach B, der Absatz der inländischen Unternehmung nimmt auf allen Märkten zu, derjenige der ausländischen ab.<sup>2</sup> Der Importschutz führt zu einer Erhöhung des Absatzes auf allen Märkten: „Protecting the domestic firm in one market increases domestic sales and lowers foreign sales in all markets ... There is a positive feedback from output to marginal cost to output. By protecting one market the government gives

<sup>1</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 190f.; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 35f.

<sup>2</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 190f.; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 36f.

the domestic firm greater economies of scale while reducing those of its foreign competitor. Thus decreasing costs are the heart of the story.“<sup>1</sup>

Darstellung 9: Wirkung von Schutzmassnahmen auf die Ausbringungsmengen



Quelle: in Anlehnung an: *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 37; *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 194.

In der zweiten Version seines Modells integriert Krugman die Annahme, dass die Grenzkosten der Produktion mit zunehmenden Investitionen in die Forschung und Entwicklung abnehmen. Als Resultat erhält er eine Zunahme der einheimischen Produktion durch die Schutzmassnahmen und dadurch eine Erhöhung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten des inländischen Unternehmens auf Kosten der ausländischen Firma. Dies führt zu einer Abnahme der Produktionskosten im Inland, was wiederum den Absatz der inländischen Produkte auf allen Märkten zur Folge hat. Das Resultat entspricht somit demjenigen der ersten Version des Modells.<sup>2</sup>

Die letzte Version des Modells geht weder von statischen Skalenerträgen noch von Investitionen in die Forschung und Entwicklung aus, sondern beinhaltet zunehmende dynamische Skalenerträge. Das bedeutet, dass eine Steigerung des gegenwärtigen Outputs die zukünftigen Produktionskosten senkt. Auch in diesem Fall führen protektionistische Massnahmen zu

<sup>1</sup> *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 191.

<sup>2</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 193-195.

Outputsteigerungen der inländischen und –senkungen der ausländischen Unternehmung, was der inländischen Firma erlaubt, sich schneller weiterzuentwickeln. Durch das „learning-by-doing“ werden die Absatzmengen der inländischen Unternehmung wiederum auf allen Märkten erhöht, die Protektion des einheimischen Marktes führt wieder zu einer Exportsteigerung.<sup>1</sup>

Das „New Infant-Industry“-Argument von Krugman unterliegt einigen Einschränkungen: So handelt es sich bei den Schutzmassnahmen nur um eine „second-best“ Lösung, die nur bei internationalen Marktverzerrungen angewandt werden sollte. Protektionistische Massnahmen in einem Land fördern oft Gegenmassnahmen in anderen Ländern, welche zu Wohlstandsverlusten auf beiden Seiten führen können. Die Auswahl der unterstützungswürdigen Industriezweige durch die Regierung erfordert Informationen, die oft nicht erhältlich sind.<sup>2</sup> Diese Faktoren schränken die Bedeutung des „New Infant-Industry“-Arguments ein, „trotzdem ist es im Vergleich zur traditionellen „Infant-Industry“-These aufgrund der Berücksichtigung unvollkommenen Wettbewerbs und zunehmender Skalenerträge um einiges realitätsnaher.“<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Krugman, P. R.*, Import Protection, 1984, S. 195-197; *Brander, J. A.* Rationales, 1986, S. 32f.

<sup>2</sup> Vgl. *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 44f.

<sup>3</sup> *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 45.

## **4. Weiterentwicklungen des Arguments abseits der neoklassischen Theorie**

### **4.1. Argumente für permanenten Erziehungsschutz**

Das Erziehungsschutzargument wird traditionellerweise auf diejenigen Bereiche angewandt, die nach einer Phase temporärer Schutzmassnahmen selbständig weiter existieren können. Es gibt aber Ökonomen, welche die Gültigkeit des Arguments auf Fälle, in denen zeitlich unbegrenzte Marktunvollkommenheiten bestehen, ausdehnen. Das macht eine zeitlich unbegrenzte Anwendung von Schutzmassnahmen sinnvoll. Frank Weiler schreibt dazu: „Die kategorische Ablehnung permanenter protektionistischer Massnahmen erscheint ... nicht gerechtfertigt. Insbesondere die aus einer derartigen Argumentation unmittelbar ableitbare Folgerung, dass sich Länder nur dann gegen eine ‚falsche Spezialisierung‘ schützen sollten, wenn sie langfristig auf jeglichen Schutz verzichten können, erscheint zweifelhaft.“<sup>1</sup>

Hier werden zwei Ansätze für permanente Erziehungsschutzmassnahmen vorgestellt, die in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts entstanden sind. Frank D. Graham und Mihail Manoilescu sprachen sich beide für die Durchführung einer protektionistischen Politik aus, um eine Spezialisierung im Landwirtschaftssektor zu verhindern und einen eigenen Industriesektor aufzubauen. Graham erklärte die Vorteilhaftigkeit des industriellen Sektors mit dem Vorhandensein zunehmender Skalenerträge, Manoilescu ging von einer höheren Produktivität aus.

#### **4.1.1. Frank D. Grahams Argumentation für permanenten Zollschutz**

Frank D. Graham<sup>2</sup> untersuchte die Auswirkungen, die das Vorhandensein zunehmender und abnehmender Skalenerträge auf die Theorie der komparativen Kosten hat. Die Tatsache, dass durch eine Ausweitung der Produktion eines bestimmten Gutes dessen Durchschnittskosten verändert werden, wurde schon von Alfred Marshall als Argument für Erziehungsschutzmassnahmen benutzt.<sup>3</sup> Graham nahm diese Idee auf und stellte die aus der Theorie der kom-

---

<sup>1</sup> Weiler, F., *Infant-Industry-Argument*, 1996, S. 101.

<sup>2</sup> Frank Dunstone Graham wurde 1890 in Halifax geboren. Ab 1930 war er Professor in Princeton, wo er 1949 verstarb. Er machte sich vor allem einen Namen als Kritiker der klassischen und neoklassischen Handelstheorie. Vgl. *Hinshaw, R.*, Graham, 1988, S. 556.

<sup>3</sup> Vgl. *Marshall, A.*, *Competition*, 1890, S. 261f.

parativen Kosten gezogene Folgerung, dass durch eine internationale Arbeitsteilung jedes der beteiligten Länder profitiert, in Frage.

Ausgangspunkt seiner Überlegungen zu diesem Thema, die er im Jahr 1923 in dem Artikel „Some Aspects of Protection Further Considered“ veröffentlichte, ist das Phänomen, dass zu dieser Zeit die Handelspolitik der meisten Länder protektionistisch orientiert war, obwohl in der Wirtschaftstheorie die Vorteilhaftigkeit des internationalen Freihandels allgemein anerkannt war.<sup>1</sup> Der wichtigste Grund für die Schutzpolitik der meisten Länder war der Wunsch nach dem Aufbau einer eigenen Industrie: „By far the most important cause for the spread of protective measures has been the desire to encourage manufactures. The plain citizen of almost every land idealizes, nay almost idolizes, the national state ... and men want their national skies black with the smoke of industry and clanging with its noises.”<sup>2</sup>

In diesem Zusammenhang erwähnt Graham Friedrich List und Alexander Hamilton. Er bezeichnet die Stufentheorie Lists und seine Forderung nach Erziehungsschutz als vernünftig, kritisiert ihn aber dafür, dass er die Schutzpolitik nur als Ausnahme von Freihandel anerkennt: „He was in fact a free trader in principle, admitting protection as a temporary expedient only.“<sup>3</sup> Während List für eine temporäre Unterstützung von denjenigen Sektoren eintritt, welche dadurch internationale Konkurrenzfähigkeit erreichen können, will Graham zeigen, dass auch der Schutz von Sektoren für ein Land sinnvoll sein kann, die nicht international konkurrenzfähig werden können: „It may be to a country's economic advantage to protect an industry which could not grow up or survive without protection and which never will be able to survive without it, an industry which has no comparative advantage when the protective duty is first levied nor ever attains one under it.“<sup>4</sup>

Graham illustriert seine Theorie anhand mehrerer Beispiele. Hier wird das Beispiel aus seiner Antwort auf die Kritik F. H. Knights an seinem Artikel „Some Aspects of Protection Further Considered“ vorgestellt.<sup>5</sup> Es werden zwei Güter hergestellt: zum einen Weizen, welcher die Agrarprodukte repräsentiert und - stellvertretend für Industrieprodukte - Uhren. Vor der Aufnahme der internationalen Handelsbeziehungen werden in England 40 Einheiten Weizen gegen 40 Einheiten Uhren (40W:40U) getauscht, in den Vereinigten Staaten von Amerika lautet das Austauschverhältnis 40W:37U. England besitzt also einen komparativen Vorteil bei der Herstellung von Uhren, die USA in der Landwirtschaft. Weiter nimmt Graham an, dass in England beide Sektoren konstante Skalenerträge aufweisen, während in den

---

<sup>1</sup> Vgl. *Graham, F. D.*, Aspects of Protection, 1923, S. 199f.

<sup>2</sup> *Graham, F. D.*, Aspects of Protection, 1923, S. 200f.

<sup>3</sup> *Graham, F. D.*, Aspects of Protection, 1923, S. 202.

<sup>4</sup> *Graham, F. D.*, Aspects of Protection, 1923, S. 202f.

<sup>5</sup> Gottfried Haberler bezeichnet es in *Haberler, G.*, Handel, 1933, S. 150 als ein „unter dem Eindruck von Knights Kritik von allen Schlacken gereinigtes Beispiel.“

Vereinigten Staaten die Landwirtschaft dem Gesetz der steigenden und die Industrie dem Gesetz der sinkenden Durchschnittskosten unterliegen.<sup>1</sup>

Graham nimmt ein internationales Austauschverhältnis von 40W:40U an, was es für amerikanische Unternehmer rentabel macht, gemäss der Theorie der komparativen Kosten Produktionsfaktoren vom Industriesektor in die Herstellung von Weizen zu verschieben. Dies geschieht, solange mehr als 37 Weizeneinheiten mit jenem Kapitaleinsatz, dessen jetziger Ertrag 37 Uhren sind, hergestellt werden können. Angenommen, die Uhrenproduktion wird um 37'000 Einheiten eingeschränkt, um mit den dadurch freigesetzten Produktionsfaktoren 37'500 Einheiten Weizen herzustellen.<sup>2</sup> Diese 37'500 Einheiten Weizen können auf dem internationalen Markt gegen 37'500 englische Uhren eingetauscht werden.<sup>3</sup>

Die Einschränkung der amerikanischen Uhrenproduktion steigert nun, wegen der Annahme sinkender Durchschnittskosten, die Kosten der Uhrenerzeugung so, dass beispielsweise nur noch 36 Einheiten mit jenem Aufwand hergestellt werden können, dessen Ertrag früher 37 Einheiten betrug. Die Bewegung der Produktion in Richtung Weizen wird so lange andauern, wie mehr als 36 Weizeneinheiten mit dem Aufwand erzeugt werden können, der nötig ist, um 36 Uhren herzustellen. Graham nimmt an, dass die Weizenproduktion um weitere 36'200 Einheiten ausgedehnt und die Uhrenherstellung um weitere 36'000 eingeschränkt wird. Die neu produzierten 36'200 Einheiten Weizen werden gegen 36'200 englische Uhren getauscht.<sup>4</sup>

Das bisherige Resultat des Handels ist die Beschaffung von 73'700 Einheiten Uhren aus England (37'500+36'200) mittels eines Kapitaleinsatzes, welcher vor der Aufnahme internationalen Handels die Herstellung von 74'000 Einheiten Uhren (37'000+37'000) erlaubt hat. Für die Vereinigten Staaten entsteht durch den internationalen Gütertausch bis anhin also ein Verlust von 300 Einheiten Uhren, wobei dieser Prozess so lange weitergeht, bis die amerikanische Uhrenindustrie vollkommen verdrängt wird.<sup>5</sup> Dazu schreibt Gottfried Haberler: „Der springende Punkt ist offenbar der, dass für jenes unglückliche Land die internationale Arbeitsteilung die Kosten überall steigert, einmal in der expandierenden Industrie – infolge des Gesetzes der steigenden Kosten, das andere Mal in der zurückgehenden Industrie – infolge des Gesetzes der sinkenden Kosten.“<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Graham, F. D.*, *Fallacies*, 1925, S. 326f.

<sup>2</sup> Wegen der Annahme abnehmender Skalenerträge in den USA muss diese Zahl tiefer als 40'000 liegen. Vgl. *Graham, F. D.*, *Fallacies*, 1925, S. 327.

<sup>3</sup> Vgl. *Graham, F. D.*, *Fallacies*, 1925, S. 327.

<sup>4</sup> Vgl. *Graham, F. D.*, *Fallacies*, 1925, S. 327.

<sup>5</sup> Vgl. *Graham, F. D.*, *Fallacies*, 1925, S. 327f.

<sup>6</sup> *Haberler, G.*, *Handel*, 1933, S. 151.

Die internationale Arbeitsteilung nach dem Gesetz der komparativen Kosten führt für Länder, deren Vorteile in der Produktion von Gütern mit steigenden Durchschnittskosten liegen, also zu einer Verschlechterung der Situation. Eine Spezialisierung aufgrund der komparativen Kosten ist für diese Länder gemäss Graham negativ: „by no means an infallible guide to the maximum return in the long run to the productive effort of a nation. A rational, forward-looking policy might deliberately reject development along lines of comparative advantage. Nor is absolute advantage at any given moment a reliable test.“<sup>1</sup>

Graham sieht seine Überlegungen auch anhand der damals herrschenden Zustände bestätigt. In der Realität unterliegt die Produktion industrieller Güter abnehmenden Durchschnittskosten, während die Herstellung landwirtschaftlicher Produkte eher zunehmende Durchschnittskosten aufweist. England, das als erstes Land einen eigenen Industriesektor aufbauen konnte, profitiert von dieser Tatsache. Es setzt sich für internationalen Freihandel ein, weil es dadurch seine Spezialisierung intensivieren und seine Vorteile vergrössern kann. Je mehr England seine Produktion von Industriegütern steigern kann, desto tiefer fallen die durchschnittlichen Herstellungskosten und desto mehr Landwirtschaftsprodukte erhält es auf den internationalen Märkten im Austausch gegen seine Industrieprodukte. Dadurch erklärt sich auch die Tatsache, dass sich die Situation vieler rohstoffreicher Länder, die einen komparativen Vorteil in der Produktion landwirtschaftlicher Güter besitzen, dauern verschlechtert.<sup>2</sup>

Aus diesen Gründen spricht sich Graham für den Aufbau eines eigenen Industriesektors auch in Ländern, die in diesem Bereich keinen komparativen Vorteil besitzen, aus: „In this situation a tariff to build up industries of decreasing unit cost in these countries might well be advantageous to them, tho their comparative advantages were permanently to remain in industries of increasing unit cost.“<sup>3</sup> Er propagiert nicht nur einen temporären, sondern einen permanenten Protektionismus: „Protection will still be necessary if B's [Graham bezeichnet das Land mit komparativen Vorteilen im Landwirtschaftssektor in den Beispielen des Artikels „Some Aspects of Protection Further Considered“ als B, E. B.] watch manufacture is to survive, and there is no reason, to suppose that it will ever be unnecessary. Nevertheless B is economically benefited by protection and may do well to keep it indefinitely. This possibility of advantageous permanent protection was not seen by Hamilton and List, no doubt because it challenges the assumption of constant cost, an assumption which in their time was probably more consonant with facts than at present.“<sup>4</sup>

Graham stimmt den Ideen Lists bezüglich Erziehungsschutzmassnahmen zu: „List's ideas of an 'educative' tariff and of the development of a nation of different stages ... are fundamen-

---

<sup>1</sup> *Graham, F. D., Aspects of Protection, 1923, S. 213.*

<sup>2</sup> *Graham, F. D., Aspects of Protection, 1923, S. 215-218.*

<sup>3</sup> *Graham, F. D., Aspects of Protection, 1923, S. 217.*

<sup>4</sup> *Graham, F. D., Aspects of Protection, 1923, S. 211.*



tally sound, and it can plausibly be maintained that the stimulus that a tariff may give in this development may well be worth a present loss, provided it sets free latent productive powers.“<sup>1</sup> Er geht allerdings einen Schritt weiter als dieser und zeigt, dass unter der Annahme fallender und steigender Skalenerträge auch ein permanenter Zollschutz in Bereichen, in welchen keine Aussicht auf das Erreichen internationaler Konkurrenzfähigkeit besteht, vorteilhaft sein kann.

#### 4.1.2. Mihail Manoilescu: Steigerung der Produktivität durch Schutzmassnahmen

Der frühere rumänische Handelsminister Mihail Manoilescu<sup>2</sup> entwickelte ab Ende der zwanziger Jahre des letzten Jahrhunderts unter dem Eindruck der in die Krise geratenen Getreideexportökonomien Südosteuropas eine protektionistische Theorie. Darin behauptet er, dass Industrieunternehmen immer produktiver sind als Landwirtschaftsbetriebe, woraus er die Notwendigkeit ableitet, in Agrarländern mit Hilfe protektionistischer Massnahmen Industrieunternehmen aufzubauen. Durch den Aufbau einer eigenen Industrie erhöht sich das Produktivitätsniveau des Agrarlandes, weshalb das Land ein höheres Wohlstandsniveau erreichen kann. Manoilescu entwickelte einen umfassenden Protektionismus, was in seiner Aussage „la protection, c'est la liberté, le libre-échange, c'est la contrainte“<sup>3</sup> zum Ausdruck kommt.<sup>4</sup>

Ausgangspunkt für die Untersuchungen Manoilescus ist die Arbeitsproduktivität, der „Wert der durchschnittlichen Nettoproduktion je Kopf der Beschäftigten in einem Jahre“<sup>5</sup>. In seinem Hauptwerk „Théorie du protectionnisme et de l'échange international“ vergleicht er in verschiedenen Ländern die Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft mit derjenigen in der Industrie und kommt zum Schluss, dass die Produktivität im Industriesektor um einiges höher liegt. Auch innerhalb des Industriesektors entdeckt er grosse Unterschiede in der Arbeitsproduktivität. Wenn nun Erzeugnisse aus der Landwirtschaft gegen Industrieprodukte

---

<sup>1</sup> Graham, F. D., Aspects of Protection, 1923, S. 202.

<sup>2</sup> Mihail Manoilescu wurde 1891 in Tecuci (Rumänien) geboren. Nach einer Ausbildung zum Ingenieur startete er eine politische Karriere, die ihm 1930 den Posten des Handelsministers unter Karl II. einbrachte. Neben seinen politischen Tätigkeiten beschäftigte er sich mit ökonomischen Problemen, so erhielt er 1932 den Lehrstuhl für Politische Ökonomie an der Polytechnischen Schule Bukarests. Während dieser Zeit bekundete er einige Sympathie für die Ideen Hitlers und Mussolinis. 1948 wurde Manoilescu vom kommunistischen Regime gefangen genommen, er starb wohl zwei Jahre später in Gefangenschaft. Vgl. Georgescu-Roegen, N., Manoilescu, 1988, S. 299-301.

<sup>3</sup> Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 213.

<sup>4</sup> Vgl. Menzel, U., Entwicklungstheorie, 1993, S. 18; Haberler, G., Handel, 1933, S. 149.

<sup>5</sup> Manoilescu, M., Arbeitsproduktivität, 1935, S. 15.

ausgetauscht werden, wird die Jahresarbeit der Beschäftigten sehr ungleich bewertet. Mit der Jahresarbeit eines Industriearbeiters kann die Jahresarbeit mehrerer landwirtschaftlicher Arbeiter gekauft werden.<sup>1</sup>

Die Tatsache, dass in verschiedenen Sektoren unterschiedliche Produktivitäten herrschen, baut Manoilescu in das von David Ricardo benutzte Beispiel vom Handel zwischen England und Portugal ein. Wenn, wie im Beispiel Ricardos, die Herstellung der Menge  $A_v$  in Portugal 80 und in England 120 Arbeitsstunden erfordern würde, und zur Produktion der Menge  $A_d$  Tuch in Portugal 90, in England aber 100 Stunden benötigt würden, wäre eine Arbeitsteilung zwischen den beiden Ländern vorteilhaft. Das Preisverhältnis zwischen Wein und Tuch beträgt in England 1,2:1, während sich in Portugal ein Verhältnis von 0,88:1 ergibt. Die Menge  $A_v$  Wein wird in England also gegen 1,2  $A_d$  Tuch eingetauscht. Mit Hilfe von 80 Arbeitsstunden kann in Portugal die Menge  $A_v$  Wein produziert werden, für die man in England 1,2  $A_d$  Tuch erhält. Ohne internationalen Handel könnte in Portugal in 80 Arbeitsstunden nur die Menge 0,88  $A_d$  Tuch hergestellt werden. Die internationale Arbeitsteilung erlaubt es Portugal also, mit der gleichen Arbeitsmenge 35% mehr Tuch zu erhalten. Analog zeigt Manoilescu, dass England mit dem gleichen Arbeitseinsatz 35% mehr Wein erhält, wenn es ihn aus Portugal importiert statt selbst zu produzieren.<sup>2</sup>

Soweit stimmt Manoilescu mit Ricardo überein, „mais – il y a un grand mais – tout cette construction, très logique, repose – malheureusement – sur une prémisse foncièrement fausse: c'est l'hypothèse que les marchandises à l'intérieur d'un même pays, s'échangent d'après la règle: travail égal contre travail égal.“<sup>3</sup> Die ökonomische Realität entspricht nicht dieser Annahme. Vielmehr kann davon ausgegangen werden, dass zwischen verschiedenen Sektoren grosse Produktivitätsunterschiede vorkommen. Wenn die Arbeitsproduktivität zum Beispiel in der Tuchproduktion doppelt so hoch ist wie in der Weinherstellung, ergibt sich ein vollkommen anderes Resultat. Nun ist die in Portugal in 80 Arbeitsstunden hergestellte Menge Wein  $A_v$  in England nur noch  $\frac{1}{2} \cdot 1,2 A_d$  Tuch wert. Bei internationaler Arbeitsteilung erhält Portugal in diesem Fall 32,5% weniger Tuch als unter Autarkiebedingungen.<sup>4</sup> „Le résultat est bien différent de celui de Ricardo. En tenant donc compte de la productivité plus petite dans la production du vin on arrive à la conclusion qu'il n'est pas avantageux pour le Portugal d'abandonner sa production de drap, en se laissant séduire par l'avantage comparatif qu'il a dans la production du vin.“<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 55-64; Manoilescu, M., Arbeitsproduktivität, 1935, S. 15.

<sup>2</sup> Vgl. Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 130-137.

<sup>3</sup> Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 137.

<sup>4</sup> Vgl. Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 137-139.

<sup>5</sup> Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 139.

England auf der anderen Seite erhält für die in 100 Stunden produzierte Menge Tuch nicht mehr 1,125 A, Wein sondern die doppelte Menge 2,25 A. Der Gewinn durch den internationalen Handel auf Grund der Spezialisierung auf die produktivere Tuchherstellung erhöht sich von 35% auf 170% im Fall einer doppelten Produktivität in der Tuchherstellung.<sup>1</sup> Während für Portugal durch die Arbeitsteilung ein Verlust entsteht, wird der Gewinn für England vergrößert: „La conclusion qui s'impose c'est que grâce à la productivité plus petite du vin par rapport au drap, il est très avantageux pour l'Angleterre d'abandonner sa production de vin et de ne produire que du drap ... Les supériorités et les infériorités comparatives ne jouent aucun rôle. Il n'y a que le degré de productivité d'une marchandise vis-à-vis d'une autre qui compte ... L'harmonie des intérêts entre les deux pays commerçants est remplacée par l'antagonisme des intérêts.“<sup>2</sup>

Manoilescu verdeutlicht den Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Aussenhandel auch anhand eines Beispiels aus Rumänien. Eine Wagenladung importierter Kohle kann in Rumänien für 6'000 Lei erworben werden, während die einheimische Produktion der selben Menge 7'500 Lei kostet. Die Produktivität in der Kohleherstellung in Rumänien beträgt 75'000 Lei pro Arbeiter pro Jahr, die durchschnittliche Produktivität des Landes nur 30'000 Lei. In diesem Fall ist es für das Land vorteilhaft, die Kohle selber herzustellen, denn wenn zum Beispiel 100 Wagenladungen Kohle im Wert von 60'000 Lei importiert würden, müssten dafür einheimische Güter mit einer Produktivität von 30'000 Lei pro Jahr exportiert werden, wofür zwanzig Beschäftigte ein Jahr lang arbeiten müssten. Wenn die Produktion in Rumänien erfolgen würde, müssten nur zehn einheimische Arbeiter mit einer Produktivität von 75'000 Lei pro Jahr dafür arbeiten, um die 100 Wagenladungen im Gesamtwert von 750'000 Lei herzustellen.<sup>3</sup> Zusammengefasst lässt sich sagen, dass „en important c'est avec le travail de 20 ouvriers dans une année que l'on procure 100 wagons de charbon, tandis qu'en produisant directement dans le pays l'on a avec le même travail 200 wagons de charbon.“<sup>4</sup>

Aufgrund der höheren Produktivität der Industrie gegenüber der Landwirtschaft kommt Manoilescu zum Schluss, dass es für die meisten Länder sinnvoll ist, die benötigten Industriegüter selber herzustellen: „Pour que l'agriculture ait le droit de s'imposer comme avantageuse pour le pays, au point de vue strictement économique, il lui faut une supériorité énorme vis-à-vis de l'étranger, tandis que pour que l'industrie s'impose comme avantageuse,

---

<sup>1</sup> Vgl. Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 139f.

<sup>2</sup> Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 140f.

<sup>3</sup> Vgl. Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 161f.

<sup>4</sup> Manoilescu, M., Protectionnisme, 1929, S. 162.

non seulement qu'il ne lui faut pas de supériorité, mais on peut encore lui tolérer une infériorité très marquée vis-à-vis de l'étranger."<sup>1</sup>

Die Entwicklung von einem Agrar- zu einem Industrieland kann laut Manolesco nur mit Hilfe protektionistischer Massnahmen geschehen. Auch Güter, bei deren Herstellung ein Land international nicht konkurrenzfähig ist, sollten gefördert werden, wenn ihre Produktivität über dem Durchschnitt des Landes liegt: „Une opération économique est généralement profitable quand elle provoque dans le pays, une nouvelle production (ou une augmentation de la quantité d'une production ancienne) comportant une productivité supérieure à la moyenne de la productivité du pays; elle est désavantageuse quand elle provoque une nouvelle production comportant une productivité inférieure à cette moyenne. Dans le premier cas la productivité moyenne du pays augmente; dans le second elle diminue.“<sup>2</sup>

Manolesco kritisiert Friedrich List für dessen „protectionnisme timide, vague et relatif“<sup>3</sup>. Er betont, im Gegensatz zu List, dass es unwichtig ist ob die geschützte Industrie nach einer gewissen Zeit international konkurrenzfähig werden kann. Entscheidend ist, dass die durchschnittliche Produktivität des Landes erhöht wird. Deshalb wird die Höhe des Zollsatzes nicht beschränkt und der Schutz wird auch zeitlich nicht begrenzt.<sup>4</sup> Ebenso bestreitet Manolesco die Meinung Lists, dass protektionistische Massnahmen nur während bestimmten Stufen der Entwicklung eines Landes sinnvoll sind. So können auch für Länder der untersten Entwicklungsstufen, für die List Freihandel empfiehlt, Schutzzölle sinnvoll sein, um erste elementare Industrien aufzubauen. Manolesco verneint, dass in einer ersten Phase der Einführung einer neuen Industrie ein Verlust entsteht: „Une nouvelle fabrique apporte dès le premier jour de son existence et même si elle est en état d'infériorité vis-à-vis de l'étranger, un profit concret et net pour la nation.“<sup>5</sup> Während List den Aufbau der produktiven Kräfte zum Ziel hat und das geschützte Land international konkurrenzfähig machen will, versucht Manolesco, die durchschnittliche Produktivität eines Landes zu erhöhen. In der Wahl ihrer Mittel sind sie sich insoweit einig, dass sie beide Schutzzölle für die Entwicklung befürworten. Bei List ist dieser Schutz allerdings viel stärker beschränkt als bei Manolesco.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Manolesco, M., Protectionnisme, 1929, S. 168.

<sup>2</sup> Manolesco, M., Protectionnisme, 1929, S. 183.

<sup>3</sup> Manolesco, M., Protectionnisme, 1929, S. 344.

<sup>4</sup> Vgl. Manolesco, M., Protectionnisme, 1929, S. 190-198.

<sup>5</sup> Manolesco, M., Protectionnisme, 1929, S. 342.

<sup>6</sup> Vgl. Manolesco, M., Protectionnisme, 1929, S. 339-357.

## 4.2. Das Prinzip der kumulativen Verursachung

Die Idee der kumulativen oder zirkulären Verursachung wurde von Gunnar Myrdal entwickelt und 1957 in seinem Buch „Economic Theory and Underdeveloped Regions“ in die Entwicklungstheorie integriert. Er wollte damit die Tatsache erklären, dass die Unterschiede zwischen den entwickelten und unterentwickelten Regionen kumulativ ansteigen, das heisst, dass die Armen immer ärmer und die Reichen immer reicher wurden. Diese Tatsache wurde von Gunnar Myrdal „principle of circular and cumulative causation“ genannt. Einige Jahre später war es Nicholas Kaldor, der - aufbauend auf den Ansichten Myrdals - einen definitiven Ansatz der kumulativen Verursachung entwickelte. Bei beiden Autoren spielt der Erziehungsschutz bei der Überwindung der grossen Unterschiede zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern eine wichtige Rolle.<sup>1</sup>

Das Prinzip der kumulativen oder zirkulären Verursachung ist durch ein Zusammenspiel der Marktkräfte definiert, das zu einem kontinuierlichen Prozess führt, in dem sich Kräfte gegenseitig kumulativ beeinflussen und von der Ausgangssituation wegführen.<sup>2</sup> Ragnar Nurkse erklärt das Konzept anhand eines Teufelskreises der Armut: „It implies a circular constellation of forces tending to act and react upon one another in such a way as to keep a poor country in a state of poverty. Particular instances of such circular constellations are not difficult to imagine. For example, a poor man may not have enough to eat; being under-fed, his health may be weak; being physically weak, his working capacity is low, which means that he is poor, which in turn means that he will not have enough to eat; and so on. A situation of this sort, relating to a country as a whole, can be summed up in the trite proposition: ‚a country is poor because it is poor‘.“<sup>3</sup>

### 4.2.1. Die kumulative oder zirkuläre Verursachung bei Myrdal

Ausgangspunkt bei Gunnar Myrdal<sup>4</sup> ist die Tatsache, dass die Welt in eine kleine Gruppe reicher Industriestaaten und eine viel grössere Gruppe extrem armer Länder aufgeteilt ist.

---

<sup>1</sup> Vgl. Ricoy, C. J., Cumulative Causation, 1988, S. 731.

<sup>2</sup> Vgl. Ricoy, C. J., Cumulative Causation, 1988, S. 731.

<sup>3</sup> Nurkse, R., Problems, 1955, S. 4.

<sup>4</sup> Der schwedische Ökonom und Soziologe Gunnar Myrdal (1898-1987) beschäftigte sich vor allem mit den Problemen der Entwicklungsländer und der Situation der farbigen Bevölkerung in den USA. Als Politiker war er Mitglied des schwedischen Parlaments und Handelsminister. Vgl. Sawyer, M. C., Myrdal, 2000, S. 424-432; Blaug, M., Great Economists since Keynes, 1985, S. 179-181.

Während sich die Länder der ersten Gruppe kontinuierlich ökonomisch weiterentwickeln, stagnieren die Entwicklungsländer oder verlieren sogar an Boden. Die zunehmenden Wohlstandsunterschiede zwischen verschiedenen Regionen beziehungsweise Ländern können laut Myrdal nicht mit der neoklassischen Aussenhandelstheorie erklärt werden.<sup>1</sup> Die Annahme einer Tendenz zu einem stabilen Gleichgewicht lässt sich realistischerweise nicht halten, vielmehr besteht eine Tendenz zu Ungleichgewichten: „The idea I want to expound in this book is that, on the contrary, in the normal case there is no such tendency towards automatic self-stabilisation in the social system. The system is by itself not moving towards any sort of balance between forces, but is constantly on the move away from such a situation ... Because of such circular causation a social process tends to become cumulative and often to gather speed at an accelerating rate.“<sup>2</sup>

Myrdal unterscheidet zwei Auswirkungen des Wachstums einer Region auf andere Regionen oder Länder. Einerseits gibt es negative Auswirkungen, sogenannte „Backwash Effects“, wie Migrationsbewegungen, Kapitalverschiebungen oder Veränderungen der Handelsbeziehungen. Durch ein erhöhtes Wachstum in einer Region können sich infolge dieser Effekte die Bedingungen in den anderen Regionen verschlechtern. Es existieren aber auch positive Auswirkungen, welche „Spread-Effects“ genannt werden. Diese entstehen zum Beispiel durch eine Vergrößerung der Absatzmärkte oder die Verbreitung technischen Wissens. Die „Backwash-Effects“ sind normalerweise stärker als die „Spread-Effects“, weshalb die ökonomische Ungleichheit zwischen Industrie- und Entwicklungsländern zunimmt<sup>3</sup>: „That there is a tendency inherent in the free play of market forces to create regional inequalities, and that this tendency becomes the more dominant the poorer a country is, are two of the most important laws of economic underdevelopment and development under laissez-faire.“<sup>4</sup>

Internationaler Handel führt nicht notwendigerweise zu mehr Gleichheit, er verursacht, im Gegenteil, oft starke „Backwash-Effects“ auf die Entwicklungsländer. Eine Ausweitung des Handels hat in den ökonomisch unterentwickelten Ländern eine Konzentration auf die Erzeugung von Primärprodukten und einen Abbau der wenigen Industrie- und Handwerksbetriebe zur Folge. Dabei, betont Myrdal, repräsentiert die verarbeitende Industrie „in gewissem Sinne eine höhere Stufe der Produktion“<sup>5</sup>. Die Entwicklung einer Industrie wurde immer von gewaltigem wirtschaftlichen Fortschritt und einer Erhöhung des Lebensstandards begleitet und die Arbeitsproduktivität ist im industriellen Sektor meistens beträchtlich höher als in landwirtschaftlichen Beschäftigungen. Wichtig ist auch, dass die Industrie technischen

---

<sup>1</sup> Vgl. Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 3-16.

<sup>2</sup> Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 13.

<sup>3</sup> Vgl. Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 27-55.

<sup>4</sup> Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 34.

<sup>5</sup> Myrdal, G., *Internationale Wirtschaft*, 1958, S. 286.

Fortschritt schafft, der in der Landwirtschaft angewandt werden kann und deren Produktivität erhöht. Eine Förderung der Industrie hat also auch positive Effekte auf die Landwirtschaft.<sup>1</sup>

Ähnlich wie Friedrich List oder Daniel Raymond betont Myrdal die wichtige Rolle des Nationalstaates. Die Entwicklungsländer, von denen viele zu dieser Zeit politische Unabhängigkeit erlangt haben, sollten ein Nationalgefühl entwickeln und das Ziel der ökonomischen Bemühungen muss eine Weiterentwicklung des Landes sein. Die wichtige Funktion des Nationalismus kommt in Sätzen wie „Nationalism, as I have suggested, has an important function to fulfil in welding together the masses and inspiring them to a common purpose and a unified policy“<sup>2</sup> oder „Growing nationalism is both desirable and necessary in underdeveloped countries“<sup>3</sup> zum Vorschein. Allerdings weist Myrdal auch auf die Gefahren hin, die durch ein Aufkommen nationalistischer Tendenzen entstehen können.<sup>4</sup>

Myrdal versteht, wie Friedrich List, die wirtschaftliche Entwicklung einzelner Nationen nur als einen Schritt in Richtung internationaler Zusammenarbeit. Während List von einer Universalunion als letzter Stufe der Entwicklung spricht, erwartet Myrdal von der Durchführung nationalistischer Politik längerfristig eine Erhöhung der weltweiten Zusammenarbeit: „The adoption of nationalist policies by the poor countries and an increase of their bargaining power, as a result of this policies and of increased co-operation of them as a group, are a necessary stage in the development of more effective world-wide international co-operation.“<sup>5</sup>

Die ökonomische Entwicklung eines Landes kann durch die Ingangsetzung eines positiven kumulativen Prozesses gelingen. Dies erfordert laut Myrdal eine staatlich geplante Entwicklungspolitik, die unter anderem protektionistische Massnahmen beinhaltet, ohne die junge Industriebetriebe kaum eine Chance haben würden, sich zu entwickeln: „Many manufacturing industries are thwarted in their growth or prevented from ever coming into existence because of the small size of the domestic market. This market is frequently flooded by foreign imports from sources to which this demand is often only marginal. By providing protection against outside competition, local industries can be given their chance.“<sup>6</sup>

Importbeschränkungen wecken eine grosse inländische Nachfrage für die eigenen Industrieprodukte und haben positive Auswirkungen auf die Beschäftigung. Ein weiterer Grund für Schutzmassnahmen liegt in der Tatsache, dass fast alle neu errichteten Industriebetriebe

---

<sup>1</sup> Vgl. Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 51f.; Myrdal, G., *Internationale Wirtschaft*, 1958, S. 286f.

<sup>2</sup> Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 66.

<sup>3</sup> Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 72.

<sup>4</sup> Vgl. Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 66-73.

<sup>5</sup> Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 70.

<sup>6</sup> Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 94.

positive externe Effekte auf die Wirtschaft als ganzes haben. Diese Effekte sind in unterentwickelten Ländern meistens wichtiger als in den entwickelten Staaten. Allerdings müssen bei der Installierung der Schutzmassnahmen die internationalen Preise als unbeeinflussbare Rahmenbedingung berücksichtigt werden. Ein zu starker Schutz in falschen Bereichen kann den Entwicklungsprozess bremsen oder sogar ganz zum Erliegen bringen.<sup>1</sup>

Myrdal schlägt vor, dass die Industrienationen ihre Ökonomien unilateral liberalisieren, um den Entwicklungsländern Exporte zu ermöglichen, diese sollen ihre jungen Industrien hingegen schützen dürfen. Eine gleiche Behandlung ist nur unter Gleichen gerecht, die grossen ökonomischen Unterschiede zwischen den Ländern können allerdings nur durch eine Ungleichbehandlung von Industrie- und Entwicklungsnationen verringert werden. Es liegt im Interesse der gesamten Welt, diese Ungleichheiten abzubauen, weshalb die fortgeschrittenen Länder ihre stärkere Verhandlungsposition nicht dazu ausnützen sollten, ihre Interessen durchzusetzen.<sup>2</sup> Dazu schreibt Myrdal: „Mir geht es vor allem um die Feststellung, dass sich diese Länder eben in einer ganz besonderen Lage befinden, solange sie die fortgeschrittenen Länder nicht eingeholt haben. Aus diesem Grunde ist eine doppelte Moral im internationalen Handel durchaus rational begründet. Sie haben nicht nur gute Gründe, sondern sind eigentlich dazu gezwungen, ihre Importe zu überwachen, ihre Exporte zu subventionieren und einen systematischen Zollschatz aufzubauen, wenn sie nicht ihr Streben nach wirtschaftlicher Entwicklung aufgeben wollen.“<sup>3</sup>

#### **4.2.2. Das Prinzip der kumulativen Verursachung bei Kaldor**

In der klassischen und neoklassischen Wirtschaftstheorie werden die grossen ökonomischen Unterschiede zwischen Industrie- und Entwicklungsländern mit Hilfe der unterschiedlichen Faktorausstattungen der Länder erklärt. Danach bestimmen klimatische und geologische Einflüsse die Ausstattung eines Landes mit Produktionsfaktoren und somit dessen Reichtum. Damit kann, nach Nicholas Kaldor<sup>4</sup>, aber nur ein kleiner Teil des wirtschaftlichen Wachstums erklärt werden, während der grösste Teil durch andere Faktoren bestimmt wird. Es wird von der neoklassischen Lehre argumentiert, dass Länder, die gut mit Kapital ausgestattet

---

<sup>1</sup> Vgl. Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 94-97; Myrdal, G., *Internationale Wirtschaft*, 1958, S. 348-353.

<sup>2</sup> Vgl. Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 97; Myrdal, G., *Internationale Wirtschaft*, 1958, S. 367-369.

<sup>3</sup> Myrdal, G., *Internationale Wirtschaft*, 1958, S. 369.

<sup>4</sup> Der in Budapest geborenen Nicholas Kaldor lebte von 1908-1986. Er lehrte bis ins Jahr 1975 in Cambridge. Daneben war er unter anderem als wirtschaftspolitischer Berater zweier britischer Labour-Regierungen und in einem Dutzend anderer Länder tätig. Vgl. Targetti, F., Kaldor, 2000, S. 343-352; Blaug, M., *Great Economists since Keynes*, 1985, S. 106-108.



sind, reich, und diejenigen, die wenig Kapital besitzen, arm und unterentwickelt sind. Das stimmt zwar, die Frage, wie und warum diese Unterschiede zustande gekommen sind, bleibt aber unbeantwortet. Tatsache ist, dass ausnahmslos alle wohlhabenden Länder industrialisiert sind, das heisst, eine hochentwickelte Industrie besitzen. Laut Kaldor ist es diese Industrialisierung mit all ihren Nebeneffekten, den sozialen, politischen und erzieherischen Institutionen, die dafür sorgt, dass ein Land ein hohes Pro-Kopf-Einkommen erreicht.<sup>1</sup>

Die traditionelle Theorie des internationalen Handels, die auf den Grundlagen David Ricardos basiert und in erster Linie von John Stuart Mill, Eli Heckscher, Bertil Ohlin und Paul Samuelson weiterentwickelt wurde, kommt zum Schluss, dass der freie Handel allen Beteiligten ein höheres Einkommen sichert. Die Grundlage dieser Doktrin ist die Theorie der komparativen Kosten, nach der auch ein unterentwickeltes Land durch Handel mit einem Industrieland Vorteile erlangt, weil es nicht auf die absolute Produktivität, sondern auf die komparativen Vorteile ankommt. Diese Theorie beruht auf einigen sehr einschränkenden Annahmen, so wird zum Beispiel von konstanten Produktionskosten ausgegangen. Kaldor beschäftigt sich mit der Frage, was passieren würde, wenn diese Annahme nicht erfüllt wäre, wenn also abnehmende oder zunehmende Skalenerträge vorkämen.<sup>2</sup>

Zuerst untersucht Kaldor mit Hilfe des bekannten Beispiels von Ricardo über den Handel mit Wein und Tuch zwischen England und Portugal den Fall der abnehmenden Skalenerträge. Angenommen, die Produktion von Wein in Portugal wird durch die Fläche des dazu geeigneten Landes begrenzt, das heisst, die Weinproduktion Portugals unterliegt einer sogenannten „land constraint“. Wenn nun die Anzahl der Menschen, die auf diesem Land für die Weinherstellung beschäftigt werden können, kleiner ist als die gesamte arbeitsfähige Bevölkerung, müssen die Übriggebliebenen in der Tuchindustrie beschäftigt werden. Wenn weiter angenommen wird, dass in Portugal Tuch im Vergleich zu Wein relativ teurer ist als in England, dann wird durch eine Öffnung des Handels zwischen den beiden Ländern der Preis des Tuches in Portugal fallen, so dass es dort möglicherweise nicht mehr profitabel ist, Tuch herzustellen.<sup>3</sup>

Im Beispiel Ricardos können alle in der Tuchindustrie entlassenen Arbeiter in der Weinherstellung beschäftigt werden. Das Realeinkommen Portugals steigt, und Portugal hat mehr Wein und mehr Tuch zur Verfügung als vor der Aufnahme des Handels mit England. Falls das für die Weinherstellung geeignete Land beschränkt ist, ist dies allerdings nicht möglich. Wenn die Vorteile Englands in der Tuchherstellung sehr gross sind, kann die portugiesische Tuchindustrie auch nicht durch eine Lohnsenkung gerettet werden. Es gibt einen Mindest-

---

<sup>1</sup> Vgl. Kaldor, N., *Growth and Stagnation*, 1996, S. 56f.; Kaldor, N., *Regional Policies*, 1970, S. 140-143; Bortis, H., *Institutions*, 1997, S. 185f.

<sup>2</sup> Vgl. Kaldor, N., *Growth and Stagnation*, 1996, S. 60f.

<sup>3</sup> Vgl. Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 203.

lohn, bei dem die Tucharbeiter gerade noch existieren können, welcher nicht unterschritten werden kann. Wenn der Vorteil Englands nun so gross ist, dass es unterhalb der minimalen Kosten, zu denen in Portugal Tuch hergestellt werden kann, produziert, dann bringt auch eine Lohnsenkung in Portugal keine Rettung der Tuchindustrie. Ein mögliches Resultat ist, dass das Nationaleinkommen Portugals sinkt, obwohl es mehr Wein nach England exportiert, was aber den Verlust der Tuchindustrie nicht kompensieren kann. Portugal ist also der klare Verlierer durch den Handel mit England: Die Arbeitslosigkeit nimmt zu und das Volkseinkommen sinkt. Mit diesem Beispiel gelingt es Kaldor zu zeigen, dass, wenn die Annahme der konstanten Skalenerträge fallengelassen und durch sinkende Skalenerträge ersetzt wird, der Handel zwischen zwei Ländern nicht für beide vorteilhaft sein muss.<sup>1</sup>

Anschliessend beschäftigt sich Kaldor mit dem Fall zunehmender Skalenerträge. Deren Existenz führt zu monopolistischen Tendenzen, weil einige Produzenten gegenüber ihren Konkurrenten einen kumulativen Vorteil erlangen können, welcher diese aus dem Geschäft drängt. Dass in der Realität in vielen Bereichen steigende Skalenerträge vorkommen, ist daran ersichtlich, dass für alle Unternehmungen ein steigender Marktanteil eines der Hauptziele darstellt, und dass für die Unternehmungen ein Stillstand einen Rückschritt bedeutet, das heisst, dass sie wachsen müssen, um zu überleben. Zunehmende Skalenerträge führen dazu, dass Erfolg neuen Erfolg verursacht, und Misserfolg neuen Misserfolg erzeugt. Die kumulative Verursachung bedeutet nichts anderes als zunehmende Skalenerträge im weitesten Sinn, die auch das Wachstum des Wissens und Know-hows, verbesserte Kommunikation der Ideen und Erfahrungen und ähnliches beinhalten.<sup>2</sup>

Um das Prinzip der kumulativen Verursachung zu erklären, geht Kaldor von der realistischen Annahme aus, dass der Faktor Arbeit zu einem gewissen Grad mobil ist. Durch diese Tatsache ergibt sich eine Grenze für die Lohnunterschiede in verschiedenen Regionen oder Ländern und zwischen verschiedenen Industrien innerhalb einer Region. Das bedeutet, dass die Wachstumsraten der Geldlöhne in verschiedenen Regionen oder Ländern ähnlich verlaufen. Die Folge davon ist, dass die unterschiedlichen Wachstumsraten der Produktivität nicht vollständig durch entsprechende Veränderungen der Geldlöhne ausgeglichen werden. In Regionen, in denen die Produktivität überdurchschnittlich wächst, wird deshalb das Verhältnis zwischen Produktivität und Löhnen verbessert, während es sich in unterdurchschnittlich kompetitiven Ländern verschlechtert. Aufgrund dieses Vorgangs eignen sich relativ schnell wachsende Gebiete einen kumulativen Wettbewerbsvorteil gegenüber relativ langsam wachsenden Regionen an, das bedeutet, dass sich die Wohlstandsunterschiede vergrössern.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 203f.

<sup>2</sup> Vgl. Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 204; Kaldor, N., *Regional Policies*, 1970, S. 143.

<sup>3</sup> Vgl. Kaldor, N., *Regional Policies*, 1970, S. 146-148.

In diesem Prozess der kumulativen Verursachung haben komparative Vor- oder Nachteile selbstverstärkende Effekte auf die industrielle Entwicklung. Die komparativen Kosten einer schnell wachsenden Region fallen im Vergleich zu denjenigen in langsamer wachsenden Gebieten.<sup>1</sup> Mit dem Prinzip der kumulativen Verursachung erklärt Kaldor die Unterschiede in der industriellen Entwicklung zwischen verschiedenen Regionen mit Hilfe von endogenen Faktoren, die sich aus der historischen Entwicklung ergeben: „This principle of cumulative causation – which explains the unequal regional incidence of industrial development by endogenous factors resulting from the process of historical development itself rather than by exogenous differences in resource endowment.“<sup>2</sup>

Nach Kaldor führt der freie Handel im Bereich der Industriegüter aufgrund dieses Prinzips zu einer Konzentration der Industrieproduktion in bestimmten Gebieten. Ein solcher Polarisierungsprozess konnte als Resultat der industriellen Revolution und der Revolution des Transportwesens im 19. Jahrhundert beobachtet werden. Die Öffnung der Märkte durch diese technologischen Veränderungen war nicht für alle teilnehmenden Gebiete von Vorteil. Während die britische Industrie dadurch einen enormen Auftrieb erhielt, wurden durch die Einfuhr billiger Industriegüter Produzenten in den neuen Märkten eliminiert. Als Folge davon mussten sich Länder wie China, Indien und einige Nationen Europas und Amerikas auf die Herstellung von Rohmaterialien spezialisieren, welche nur einer kleinen Anzahl Arbeiter eine Beschäftigung sicherte. Wegen der beschränkten Beschäftigungskapazität in den für sie profitablen Sektoren blieben diese Länder relativ arm.<sup>3</sup>

Das Prinzip der kumulativen Verursachung führt dazu, dass sich bei freiem internationalem Handel die Wohlstandsunterschiede zwischen Industrie- und Entwicklungsländern vergrößern. Damit Entwicklungsländer den Übergang zu Industrieländern schaffen können, müssen sie vor der ausländischen Konkurrenz geschützt werden. Die Beispiele von erfolgreich industrialisierten Ländern wie Frankreich, Deutschland, die USA und später Japan, so Kaldor, unterstützen diese Meinung.<sup>4</sup>

Als politische Mittel des Schutzes erwähnt er Erziehungszölle und Subventionen: „The fact remains that all the countries which became industrialised (other than Britain which started off the process) did so with the aid of protective tariffs which were high enough to induce a substitution of home produced goods for imports ... In some cases (of which Japan is the most important example) the form of protection relied more on state subsidies, financed out of a tax on agriculture, than on import duties. But without some such instrument industriali-

---

<sup>1</sup> Vgl. Kaldor, N., *Regional Policies*, 1970, S. 148.

<sup>2</sup> Kaldor, N., *Regional Policies*, 1970, S. 148.

<sup>3</sup> Vgl. Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 204f.

<sup>4</sup> Vgl. Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 205.

sation could never have started.“<sup>1</sup> Allerdings schränkt Kaldor die Schutzmassnahmen ein: Die Zölle müssen relativ moderat sein, das heisst nicht höher als notwendig, um die einheimische Industrie profitabel zu machen. Weiter muss der Schutz auf diejenigen Bereiche beschränkt werden, die international konkurrenzfähig werden können.<sup>2</sup> Dazu schreibt Kaldor: „The less successful industrialisers were those who used a high degree of protection rather indiscriminately and which developed industries whose costs in terms of primary products were much too high to enable them to break into the world markets.“<sup>3</sup>

Eine wichtige Rolle bei der Entwicklung einer eigenen Industrie spielt laut Kaldor das Exportwachstum. Es ist für die meisten Entwicklungsländer unmöglich, sich ökonomisch weiterzuentwickeln ohne ihr Exportpotential zu vergrössern, weil sie einen zu kleinen Binnenmarkt besitzen, um die Produktivität ausreichend zu steigern, so dass sie konkurrenzfähig werden können. Deshalb schlägt er, ähnlich wie Gunnar Myrdal, vor, die Einfuhren aus Billiglohnländern nicht zu regulieren, damit diese Länder die Möglichkeit erhalten, sich weiterzuentwickeln. Es sind nicht diese Importe, sondern diejenigen aus anderen Industrieländern, welche die Industrien der hochentwickelten Länder bedrohen.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 206.

<sup>2</sup> Kaldor, N., *Strategic Factors*, 1967, S. 58; Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 206.

<sup>3</sup> Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 206.

<sup>4</sup> Vgl. Kaldor, N., *Growth and Stagnation*, 1996, S. 69, 86f.; Kaldor, N., *Strategic Factors*, 1967, S. 61f.

### 4.3. Neuere Ansätze

Auch in neuerer Zeit wurden abseits der neoklassischen Aussenhandelstheorie Ansätze entwickelt, welche das „Infant-Industry“-Argument beinhalten. Hier werden drei dieser Ansätze kurz vorgestellt. Es handelt sich erstens um das Zentrum-Peripherie-Modell von Raul Prebisch, das einen grossen Einfluss auf die Entwicklungspolitik hatte. Als zweites wird das Prinzip des komparativen Produktivitätswachstums von Luigi Pasinetti vorgestellt, welches an die Theorie der produktiven Kräfte Lists angelehnt ist und den Lernprozess in den Mittelpunkt stellt. Auch die Theorie autozentrierter Entwicklung von Dieter Senghaas, die im dritten Teil behandelt wird, ist eng mit der Theorie der produktiven Kräfte verwandt.

#### 4.3.1. Das Zentrum-Peripherie-Modell von Prebisch

Raul Prebisch<sup>1</sup> ist wohl immer noch der wirtschaftswissenschaftlich und entwicklungspolitisch einflussreichste Dritte-Welt-Ökonom. Er entwickelte das Zentrum-Peripherie-Modell der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die Theorie der säkularen Verschlechterung der Terms of Trade<sup>2</sup> und war der wichtigste Vertreter des wirtschaftlichen Strukturalismus, der auch als „Listian approach to the contemporary problem of underdevelopment“<sup>3</sup> bezeichnet wurde. Friedrich List spielte auch in seinen Politikempfehlungen eine grosse Rolle: „Prebisch and the cepalinos were influenced by the German Historical School, especially its forerunner Friedrich List, from whom they borrowed the ‚infant industry‘ argument.“<sup>4</sup> Pre-

---

<sup>1</sup> Raul Prebisch (1901-1986) war Professor für Politische Ökonomie an der Universität von Buenos Aires. Daneben leitete er zwischen 1935 und 1943 die argentinische Zentralbank. Ab 1950 war er Direktor der ECLA (Economic Commission for Latin America), 1963 wurde er erster Generalsekretär der UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). Danach blieb er bis zu seinem Tod in einer Vielzahl internationaler Organisationen beratend tätig. Vgl. *Nohlen, D.*, Zentrum-Peripherie-Modell, 1999, S. 316; *Overbeek, J.*, Free Trade versus Protectionism, 1999, S. 569.

<sup>2</sup> Die Terms of Trade (II) werden als  $II = e p_m / p$  definiert, wobei  $e$  den langfristigen Wechselkurs,  $p_m$  das Preisniveau der Importe und  $p$  das einheimische Preisniveau bezeichnen. Tiefe Terms of Trade sind für ein Land vorteilhaft, denn in diesem Fall kann es hochwertige Güter gegen ausländische Primärgüter exportieren. Sinkende Terms of Trade bedeuten, dass das Land weniger Güter exportieren muss, um eine bestimmte Menge an ausländischen Gütern zu importieren. Vgl. *Bortis, H.*, Institutions, 1997, S. 186f.

<sup>3</sup> *Hettne, B.*, Neomercantilism, 1993, S. 245.

<sup>4</sup> *Bianchi, A. M.*, Latin American School, 2003.

bisch kritisierte die Auslandsorientierung der Entwicklungsländer und empfahl eine Industrialisierung durch eine Politik der Importsubstitution.<sup>1</sup>

Das Zentrum-Peripherie-Modell geht von einer ungleichen historischen Ausbreitung des technischen Fortschritts in der Weltwirtschaft aus, die zu einer Unterteilung der Länder in Industriezentren und Peripherien geführt hat. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den industrialisierten, hegemonialen Zentren und den agrarischen, abhängigen Ländern der Peripherie sind asymmetrischer Natur. Dadurch kommt es zu einem ständigen, ungleichen Austausch, der strukturelle Arbeitslosigkeit, strukturelle Ungleichgewichte des Aussensektors und eine Verschlechterung der Terms of Trade zur Folge hat.<sup>2</sup>

Die Tendenz hin zu einer Verschlechterung der Terms of Trade für in den Entwicklungsländern hergestellte Primärgüter gegenüber den aus Industrienationen ausgeführten Industrieerzeugnissen wird „Prebisch-Singer-These“<sup>3</sup> genannt. Aus *Tabelle 2* ist ersichtlich, dass sich die Preisrelationen seit den siebzig Jahren des 19. Jahrhunderts zugunsten der Industrieländer entwickelt haben. Die Länder der Peripherie mussten für den Import einer gewissen Menge Industrieerzeugnisse aus den Zentren immer mehr Primärgüter exportieren. So konnte zum Beispiel nach dem Zweiten Weltkrieg mit der gleichen Menge Primärgüter nur noch 68,7% derjenigen Menge industrieller Fertigprodukte gekauft werden, die 70 Jahre früher dagegen eingetauscht werden konnten.<sup>4</sup>

Den Grund für die Verschlechterung der Terms of Trade für die Entwicklungsländer fand Prebisch in der unterschiedlichen Einkommens- und Preiselastizitäten der Nachfrage von Primär- und Industrieprodukten sowie in der unterschiedlichen technischen Entwicklung. Die tiefere Einkommenselastizität der Nachfrage für Importe aus Entwicklungsländern führt dazu, dass diese relativ abnehmen, während die Nachfrage nach Industriegütern zunimmt. Was die Preiselastizität betrifft, geht Prebisch von relativ tiefen Werten für Primärgüter und hohen Werten für Industrieerzeugnisse aus. Das hat zur Folge, dass Produktivitätsverbesserungen in der Peripherie in Form von tieferen Preisen an die ausländischen Konsumenten weitergegeben werden. Andererseits führen Produktivitätsverbesserungen in den Industriesektoren der Zentren aufgrund der relativ festen Preise auf den Güter- und Arbeitsmärkten nur zu geringen Preissenkungen. Die aus den Produktivitätsfortschritten erlangten Gewinne

---

<sup>1</sup> Vgl. Nohlen, D., Zentrum-Peripherie-Modell, 1999, S. 316; Hettne, B., Neomercantilism, 1993, S. 245.

<sup>2</sup> Vgl. Prebisch, R., Commercial Policy, 1959, S. 5; Nohlen, D., Zentrum-Peripherie-Modell, 1999, S. 316f.

<sup>3</sup> Raul Prebisch und Hans W. Singer veröffentlichten unabhängig voneinander im Jahr 1950 Arbeiten, die zu dieser These führten, vgl. Prebisch, R., Economic Development, 1950; Singer, H. W., Distribution of Gains, 1950.

<sup>4</sup> Vgl. Prebisch, R., Economic Development, 1950, S. 340f.

kommen somit in Form tieferer Primärgüterpreise und höherer Faktoreinkommen im Industriesektor grösstenteils den Zentren zugute.<sup>1</sup>

*Tabelle 2:* Verhältnis der Primärgüterpreise zu den Preisen von Industrieerzeugnissen (durchschnittliche Import- und Exportpreise, 1876-80 = 100.0)

	Betrag an industriellen Endprodukten, die für eine bestimmte Menge Primärgüter erhältlich sind
1876-1880	100.0
1881-1885	102.4
1886-1890	96.3
1891-1895	90.1
1896-1900	87.1
1901-1905	84.6
1906-1910	85.8
1911-1915	85.8
-	-
1921-1925	67.3
1926-1930	73.3
1931-1935	62.0
1936-1938	64.1
-	-
1946-1947	68.7

Quelle: In Anlehnung an: *Prebisch, R.*, Economic Development, 1950, S. 341.

Aus den vorangegangenen Gründen spricht sich Prebisch für eine Industrialisierung der Entwicklungsländer aus: „Indeed, industrialization is an inescapable part of the process of change accompanying a gradual improvement in per capita income. In response to differences in the income elasticities of demand and in rates of increase in productivity, the active

---

<sup>1</sup> Vgl. *Prebisch, R.*, Economic Development, 1950, S. 339f.; *Singer, H. W.*, Distribution of Gains, 1950, S. 478.

population is tending to shift – chiefly through the distribution of its increment – from occupations with a relatively low income elasticity of demand – principally primary production – to industry and other activities where this is relatively high.“<sup>1</sup>

Hans W. Singer gibt eine Begründung für die Notwendigkeit einer Industrialisierung, die sehr weit gefasst ist und stark an die Theorie der produktiven Kräfte von Friedrich List erinnert: „The most important contribution of an industry is not its immediate product (as is perforce assumed by economists and statisticians) and not even its effects on other industries and immediate social benefits (thus far economists have been let by Marshall and Pigou to go on) but perhaps even further its effect on the general level of education, skill, way of life, inventiveness, habits, store of technology, creation of new demand, etc. And this is perhaps precisely the reason why manufacturing industries are so universally desired by underdeveloped countries.“<sup>2</sup>

Die Industrialisierung muss laut Prebisch mit Hilfe einer Politik der Importsubstitution geschehen. Er definiert diese als „an increase in the proportion of goods that is supplied from domestic sources and not necessarily as a reduction in the ratio of imports to total income“<sup>3</sup> und bezeichnet sie als „the only way to correct the effects on peripheral growth of disparities in foreign trade elasticity“<sup>4</sup>.

Die Politik der Importsubstitution wird von Prebisch anhand eines numerischen Beispiels erläutert. Er nimmt an, dass es nur ein Zentrum und eine Peripherie mit einem identischen Bevölkerungswachstum gibt. Wenn das Einkommen des Zentrums mit einer jährlichen Rate von 3% steigt und die Einkommenselastizität der Nachfrage für Importe aus der Peripherie 0.80 beträgt, dann beträgt die jährliche Wachstumsrate der Importe 2.40% ( $3.00\% \cdot 0.80$ ). Angenommen die Einkommenselastizität der Nachfrage für Industriegüter aus dem Zentrum beträgt in der Peripherie 1.30, so bedeutet dies, dass das Einkommen in der Peripherie nicht um mehr als 1.84% wachsen kann. Dies, weil eine ausgeglichene Entwicklung verlangt, dass das Wachstum der Importe nicht höher als dasjenige der Exporte ist. Ein Einkommenswachstum von 3% in der Peripherie würde eine Wachstumsrate der Importe der Industriegüter von 3.90% verlangen ( $3.00\% \cdot 1.30$ ), während die Exporte der Primärgüter nur um 2.40% wachsen würden. Diese Lücke kann durch eine Verringerung der Importe um 1.50% durch eine Politik der Importsubstitution oder eine Steigerung der Industrieexporte der Peripherie oder eine Kombination der beiden geschlossen werden.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Prebisch, R., *Commercial Policy*, 1959, S. 5.

<sup>2</sup> Singer, H. W., *Distribution of Gains*, 1950, S. 196.

<sup>3</sup> Prebisch, R., *Commercial Policy*, 1959, S. 7.

<sup>4</sup> Prebisch, R., *Commercial Policy*, 1959, S. 7.

<sup>5</sup> Vgl. Prebisch, R., *Commercial Policy*, 1959, S. 7f.



Prebisch spricht sich nicht grundsätzlich gegen eine Weltmarktintegration der Entwicklungsländer aus, sondern sieht den Protektionismus als strategisch und zeitlich begrenztes Instrument zur Erreichung internationaler Konkurrenzfähigkeit in der Herstellung industrieller Güter.<sup>1</sup> Dazu schreibt er: „Protection (or subsidies) seems a more direct and simple solution, as it limits the adjustment to those new branches of industries that should be developed within a given period of time ... A selective protection policy is a preferable instrument, notwithstanding the obstacles that have to be overcome in practice; and if it is applied gradually, higher import prices, affecting a relatively small proportion of imports each time, could be absorbed by general increments of productivity without affecting the price level of the entire economy, provided that protection has not been exaggerated to shelter inefficiency.“<sup>2</sup>

Weitere Forderungen Prebischs sind der Abbau von Handelshemmnissen in den Zentren und eine Vergrößerung der Märkte in den Peripherien durch eine Politik der regionalen Wirtschaftsintegration.<sup>3</sup> Sein Hauptaugenmerk liegt aber bei einer dynamischen Politik des Protektionismus, die eine Importsubstitution ermöglicht: Zuerst müssen die Importe von einfachen Konsumgütern durch Kapitalgütereinfuhren ersetzt werden. Auf einer höheren Stufe der Industrialisierung, wenn die Importsubstitution der einfachen Konsumgüter erfolgreich verlaufen ist, muss der Import anderer Güter durch Einfuhren von Gütern, die den Entwicklungsprozess beschleunigen, ersetzt werden.<sup>4</sup> „Industrialization needs a dynamic policy of protection, which should be continually adapted so as to introduce new changes in import composition as the economy develops and disparities in the income elasticity of demand play their role.“<sup>5</sup>

#### 4.3.2. Luigi Pasinetti: Das Prinzip des komparativen Produktivitätswachstums

In seinem Werk „Structural Change and Economic Growth“ entwickelt Luigi Pasinetti<sup>6</sup> ein Zwei-Länder-Modell des internationalen Handels. Dabei nimmt er an, dass die beiden beteiligten Länder, die er A und U nennt, unterschiedliche Kosten- und Preisstrukturen aufweisen. Die relativen Kosten der Länder sind auf Grund der geografischen Lage, des Klimas und

---

<sup>1</sup> Vgl. Nohlen, D., Zentrum-Peripherie-Modell, 1999, S. 319.

<sup>2</sup> Prebisch, R., Commercial Policy, 1959, S. 11.

<sup>3</sup> Vgl. Prebisch, R., New Trade Policy, 1964, S. 487; Nohlen, D., Zentrum-Peripherie-Modell, 1999, S. 317f.

<sup>4</sup> Vgl. Prebisch, R., Commercial Policy, 1959, S. 18f.

<sup>5</sup> Prebisch, R., Commercial Policy, 1959, S. 23.

<sup>6</sup> Der 1930 in Bergamo geborene Luigi Lodovico Pasinetti lehrte unter anderem in Cambridge und an der Katholischen Universität von Mailand. Er wurde vor allem durch seine Beiträge zur Kapital- und Wachstumstheorie und zur Theorie der Einkommensverteilung bekannt. Vgl. Blaug, M., Great Economists since Keynes, 1985, S. 190-192.

unterschiedlicher Ressourcenausstattungen auch in der Realität verschieden. Dazu kommt, dass bestimmte Güter in einigen Ländern überhaupt nicht produziert werden können, und sich die Länder auf verschiedenen Stufen der ökonomischen Entwicklung befinden. Land A ist im Modell von Pasinetti höher entwickelt als Land U. Die durchschnittliche Produktivität und die Reallöhne sind in A zehn mal höher als in U. Dabei handelt es sich aber nur um einen Durchschnittswert, das bedeutet, dass in einigen Sektoren die Produktivität von A vielleicht nur doppelt so hoch ist, in anderen dafür zwanzigfach.<sup>1</sup>

Weil die absoluten Löhne innerhalb eines Landes in allen Sektoren als gleich angenommen werden, sind die relativen Preise in den beiden Ländern unterschiedlich. Güter, für welche die Produktivität in A weniger als zehn mal so gross ist als diejenige in U, haben in A den relativ höheren Preis als in U. Für Güter mit überdurchschnittlichen Produktivitätsunterschieden gilt das Umgekehrte. Wenn nun zwischen den Ländern Handel betrieben wird, werden die Bewohner von A Güter der ersten Art in U und die Bewohner von U Güter der zweiten Art in A kaufen. Land U wird sich auf die Produktion der Güter der ersten Art, A auf die der Güter zweiter Art spezialisieren, was nichts anderes als das Prinzip der komparativen Kosten, das von Ricardo entwickelt wurde, widerspiegelt.<sup>2</sup>

Pasinetti schränkt das Prinzip der komparativen Kosten aber dahingehend ein, dass der internationale Handel nur dann für beide Länder vorteilhaft ist, wenn zwei Bedingungen erfüllt sind. Die erste Bedingung betrifft das internationale Lernen, das für Pasinetti eine sehr grosse Bedeutung hat. Danach muss die Kostenstruktur eines Landes die zur Zeit bestmögliche sein, denn wenn es möglich wäre, die Kosten innert kurzer Zeit auf das internationale Niveau zu senken, dann würde es für ein Land vorteilhaft sein, im Inland zu produzieren und konkurrenzfähig zu werden. Diese Bedingung spielt eine grosse Rolle für unterentwickelte Länder, die so lernen können, ihre Produktivität zu verbessern. Die Gewinne aus dem internationalen Lernen sind laut Pasinetti den Gewinnen aus dem internationalen Handel übergeordnet: „If it were easy to learn quickly (let us say, from aboard) how to bring costs (and prices) down to the international level, then it would obviously be more advantageous for each country to produce the commodities concerned at home, by increasing internal productivity ... It is only when all possible efforts to learn have been made that an underdeveloped country can hope for further gains to be obtained from international trade. In other words, possible benefits from international trade are subordinated to the benefits from international learning.“<sup>3</sup> Die zweite Bedingung, die erfüllt sein muss, ist die, dass durch die Spezialisie-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L.*, *Structural Change*, 1981, S. 245f., 253f.

<sup>2</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L.*, *Structural Change*, 1981, S. 253-256.

<sup>3</sup> *Pasinetti, L. L.*, *Structural Change*, 1981, S. 254.

rung der Produktion keine Arbeitslosigkeit entsteht. Nur wenn diese beiden Bedingungen erfüllt sind, bringt der Aussenhandel beiden Ländern wirkliche Vorteile.<sup>1</sup>

Später entwickelt Pasinetti das Modell weiter, indem er dynamische Aspekte mit berücksichtigt. Vereinfachend nimmt er an, dass die Produktivitätsveränderungen für alle Sektoren eines Landes gleich sind, die verschiedenen Preisstrukturen zwischen den Ländern also unverändert bleiben. Pasinetti nennt zwei Punkte, die im Zeitablauf beobachtet werden können. Als erstes fallen Gewinne nur an, wenn der internationale Handel neu eingeführt oder erhöht wird, nicht aber wenn sein Volumen unverändert bleibt. Es entsteht also nur ein positiver Effekt, wenn der Umfang des Handels vergrößert wird. Dieser, von Pasinetti „once-for-all“-Charakter des internationalen Handels genannte Effekt wird rückgängig gemacht, wenn der Handel wieder eingestellt wird. Pasinetti betont, dass dieser Charakter ein weiteres Argument für die übergeordnete Rolle des internationalen Lernens gegenüber dem Handel für die wirtschaftliche Entwicklung darstellt.<sup>2</sup>

Der zweite Punkt betrifft die bemerkenswerte Geschlossenheit der Volkswirtschaften bezüglich der Produktivitätsgewinne. Die Gewinne, die sich aus einer Produktivitätssteigerung in einem Land ergeben, verbleiben vollständig in diesem Land, was bedeutet, dass kein Land Vorteile aus den Produktivitätserhöhungen in einem anderen Land ziehen kann. Die praktische Relevanz dieses Aspekts wird ersichtlich, wenn die Entwicklung der letzten 200 Jahre beobachtet wird. Seit Beginn der industriellen Revolution haben einige Nationen einen kumulativen Prozess von Produktivitätsverbesserungen erlebt, während andere Länder von diesem Prozess ausgeschlossen waren. Dies führte dazu, dass die Wohlstandsunterschiede zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern riesige Dimensionen angenommen haben.<sup>3</sup>

Beim internationalen Handel erhält ein Land eine bestimmte Menge von Gütern im Austausch gegen eine bestimmte Menge Arbeit, die in den exportierten Gütern verkörpert ist. Eine Möglichkeit, die Vorteile aus dem internationalen Handel zu vergrößern, besteht in einer Verkleinerung der Arbeitsmenge, die in einer Einheit der exportierten Güter enthalten ist. Dieser Aspekt, die Erhöhung der Produktivität, wurde oben behandelt. Pasinetti erwähnt aber, dass es noch eine zweite Möglichkeit gibt, um die Menge der Güter, die ein Land für eine gegebene Menge exportierter Güter erhält, zu erhöhen. Es handelt sich dabei um eine Verbesserung der Terms of Trade, dem Verhältnis der durchschnittlichen Preise der Importe zu den durchschnittlichen Exportpreisen.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L., Structural Change*, 1981, S. 254f.

<sup>2</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L., Structural Change*, 1981, S. 260f.

<sup>3</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L., Structural Change*, 1981, S. 261f.

<sup>4</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L., Structural Change*, 1981, S. 263.

Um die Auswirkungen der Terms of Trade zu untersuchen, lässt Pasinetti die Annahme der konstanten Preisstrukturen fallen. Weil die internationalen relativen Preise durch die relativen Arbeitsmengen, die für die Güterproduktion innerhalb eines Landes erforderlich sind, bestimmt werden, führt eine Produktivitätsveränderung in einem Sektor zu einer Änderung der Terms of Trade. Pasinetti untersucht diese Veränderungen, indem er die Wachstumsraten der Produktivität von verschiedenen Sektoren miteinander vergleicht. Er nennt die Wachstumsraten der Produktivität für diejenigen Güter, die in beiden Ländern hergestellt werden (und somit den gleichen Preis haben), für das Land A  $R_a$  und für U  $R_u$ . Die Produktivitätsveränderungsraten für die Güter, die nur in einem Land hergestellt werden, nennt er dagegen  $S_a$  und  $S_u$ . Pasinetti unterscheidet nun drei Möglichkeiten: 1.  $S_a/R_a > S_u/R_u$ , 2.  $S_a/R_a < S_u/R_u$ , 3.  $S_a/R_a = S_u/R_u$ .<sup>1</sup>

Im ersten Fall verschlechtern sich die Terms of Trade für Land A, während sie sich für Land U verbessern. Der internationale Handel führt dazu, dass einige Produktivitätsgewinne von Land A zu Land U fließen. Im zweiten Fall verändern sich die Terms of Trade umgekehrt, und es fließen Produktivitätsgewinne von Land U zu Land A, während sich im dritten Fall die Terms of Trade nicht ändern und alle Produktivitätsgewinne innerhalb desjenigen Landes bleiben, in dem sie stattfinden. Daraus folgert Pasinetti, dass es keine notwendige Beziehung zwischen der absoluten Höhe des Produktivitätswachstums in den Ländern A und U und der Richtung, in welche die Produktivitätsgewinne fließen, gibt. Diese ist abhängig von den komparativen Veränderungsraten der Produktivität. Pasinetti nennt dies das Prinzip des komparativen Produktivitätswachstums: „As has been shown, the changes in the Terms of Trade depend on the comparative speed with which, in each country, productivity in the industries that specialise for export proceeds with respect to productivity in the other industries. This is what we call the (general) principle of comparative productivity-change advantage.“<sup>2</sup> Er betont, dass die Gewinne, die ein Land aus einer Verbesserung der Terms of Trade zieht, im Gegensatz zu denjenigen aus den Produktivitätssteigerungen, immer gleich hohe Verluste von anderen Ländern bewirken, es sich also um ein Nullsummenspiel handelt. Das internationale Lernen kann gleichzeitig in allen Ländern erfolgen, während jede Verbesserung der Terms of Trade für ein Land eine Verschlechterung für ein anderes mit sich zieht.<sup>3</sup>

Die Entwicklung der Terms of Trade ist abhängig von den komparativen Veränderungen der Produktivität und hat nichts zu tun mit der absoluten Höhe des Wachstums. Das kann dazu führen, dass ein schnell wachsendes Land neben seinen eigenen Produktivitätsgewinnen auch noch einen Teil der Produktivitätsgewinne der anderen Länder erhält. Die politische Relevanz dieses Falls für den Handel zwischen unterentwickelten Ländern und Industriema-

---

<sup>1</sup> Vgl. Pasinetti, L. L., *Structural Change*, 1981, S. 263-265.

<sup>2</sup> Pasinetti, L. L., *Structural Change*, 1981, S. 266.

<sup>3</sup> Vgl. Pasinetti, L. L., *Structural Change*, 1981, S. 266.

tionen wird von Pasinetti speziell untersucht. Angenommen, die Produktivität der Exportindustrien hat sich in den Industrie- und in den Entwicklungsländern um die gleiche Rate verbessert. In den Industrieländern verändert sich die Produktivität in den anderen Sektoren im gleichen Ausmass, weshalb die relativen Preise konstant blieben und keine Produktivitätsgewinne ins Ausland abfliessen. Andererseits stagnieren diejenigen Sektoren der unterentwickelten Länder, die nicht für das Ausland produzieren, weshalb die relativen Preise der technologisch fortschrittlichen Sektoren sinken. In den Entwicklungsländern sind die Produktivitätsgewinne in den Exportindustrien also grösser als diejenigen in den für das Inland bestimmten Sektoren. Dadurch werden die Terms of Trade verschlechtert und die Produktivitätsgewinne dieser Sektoren ins Ausland transferiert. Um diese Entwicklung zu stoppen, muss die Produktivität der Nicht-Exportindustrien erhöht werden. Auf diese Weise profitieren diese Länder nicht nur von diesen technischen Verbesserungen, sondern auch davon, dass die Gewinne aus der Verbesserung in den Exportindustrien nicht mehr ins Ausland abfliessen.<sup>1</sup>

Die wirtschaftspolitischen Schlüsse, die Pasinetti aus seinen Überlegungen zieht, beziehen sich auf das Thema des internationalen Lernens. Seiner Meinung nach ist nicht die Mobilität der Güter, sondern diejenige des technischen Wissens die Hauptquelle der internationalen Gewinne. Wenn das technische Wissen vollkommen mobil wäre, würde der internationale Austausch von Gütern, ausser für diejenigen Güter, die nur in bestimmten geografischen Gebieten hergestellt werden können, überflüssig. Der internationale Güterhandel kann aber die Vorteile, die sich aus dem Austausch von technischem Wissen ergeben, vergrössern, wenn er zwei Bedingungen erfüllt. Er darf den Lernprozess des Landes nicht behindern, und er darf die Arbeitslosigkeit nicht erhöhen.<sup>2</sup>

Die erste Bedingung ist in unterentwickelten Ländern oft nicht erfüllt, denn dort brauchen junge Industrien eine gewisse Zeit, um zu lernen und Erfahrungen zu sammeln: „Especially in underdeveloped countries, when an industry, just in order to be set up and for its costs to be brought down to an internationally competitive level, needs a certain period of time in which to learn and accumulate experience. This situation has been so important in practice as to lead traditional economists to making of it an exception of their free-trade recipe and to calling it the ‘infant industry case’ for protection.“<sup>3</sup>

Die theoretischen Überlegungen Pasinettis zeigen aber, dass auch für Industrien in wirtschaftlich fortschrittlichen Ländern ein gewisser Schutz angebracht sein kann, denn diese können von technologisch weniger effizienten Unternehmen aus unterentwickelten Ländern, die viel höhere Produktivitätswachstumsraten aufweisen, verdrängt werden. Die Erfüllung

---

<sup>1</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L., Structural Change*, 1981, S. 266f.

<sup>2</sup> Vgl. *Pasinetti, L. L., Structural Change*, 1981, S. 271-273.

<sup>3</sup> *Pasinetti, L. L., Structural Change*, 1981, S. 272.

der zweiten Bedingung ist laut Pasinetti in der Praxis nur schwer abzuschätzen. Die Frage, wie langfristig die Erhöhung der Arbeitslosigkeit auf der einen Seite und die Gewinne aus dem internationalen Handel auf der anderen Seite sind, ist schwer zu beantworten. Eine Gesamtbeurteilung der Folgen ist somit kaum durchzuführen.<sup>1</sup>

Das Problem der enormen Wohlstandsunterschiede zwischen den Ländern kann nach Pasinetti nur durch eine Erhöhung der Mobilität des technischen Wissens gelöst werden. Wenn dieses nicht besser verteilt wird, werden die Gewinne aus den technischen Weiterentwicklungen in den Industrieländern verbleiben.<sup>2</sup> Es bringt nichts, den unterentwickelten Ländern Güter zu verteilen, es braucht eine bessere Verteilung des Wissens, um eine ausgeglichene Verteilung der Wohlfahrt zwischen den Nationen zu erreichen: „When technical knowledge does not spread, the benefits and gains arising from its continuous improvements are all kept inside those countries where it is actually applied to production. Historically, the result of all this has been the enormous disparities in the wealth of the various nations that can nowadays be observed on the face of the earth.“<sup>3</sup>

#### **4.3.3. Autozentrierte Entwicklung bei Dieter Senghaas**

In seiner ersten Monographie zur Entwicklungstheorie „Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik – Plädoyer für Dissoziation“ spricht sich Dieter Senghaas<sup>4</sup>, ganz in der Tradition von Friedrich List, dem er ein eigenes Kapitel widmet, für eine temporäre Abkoppelung der Entwicklungsländer vom Weltmarkt aus. Der Aufbau einer eigenen Produktivkraft „setzt eine Abkoppelung gegebener Peripherieökonomien von den dominanten Strukturen des gegebenen kapitalistisch bestimmten Weltmarktes voraus, jedoch nicht notwendigerweise eine totale Abschottung.“<sup>5</sup>

Senghaas kritisiert die Theorie der komparativen Kosten vor allem aufgrund ihres statischen und ahistorischen Charakters sowie ihrer fragwürdigen und ideologischen Prämissen. Er betont, dass die Handelsbeziehungen zwischen den Metropolen, die verarbeitete Konsum- und Investitionsgüter herstellen und exportieren, und den, unverarbeitete Rohstoffe und Landwirtschaftsgüter produzierenden, Peripherien ungleich ist. Diese bis heute kaum akzep-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Pasinetti, Luigi L.*, *Structural Change*, 1981, S. 272-274.

<sup>2</sup> Vgl. *Pasinetti, Luigi L.*, *Structural Change*, 1981, S. 274-276.

<sup>3</sup> *Pasinetti, Luigi L.*, *Structural Change*, 1981, S. 274.

<sup>4</sup> Dieter Senghaas wurde im Jahr 1940 geboren. Er studierte Politikwissenschaft, Philosophie und Geschichte und wurde vor allem durch seine Beiträge zur Friedensforschung bekannt. Seit 1978 ist er an der Universität Bremen als Professor für internationale Politik und Gesellschaft tätig. Vgl. *Hein, W.*, Senghaas, 1999, S. 172.

<sup>5</sup> *Senghaas, D.*, *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 277.

tierte These führt dazu, dass die Grundannahme allseitiger Wohlfahrtsgewinne durch den internationalen Handel nicht akzeptiert werden kann. Aus dem kurzfristigen oder statischen Charakter der neoklassischen Aussenhandelstheorie folgt, dass nicht gefragt wurde, welche Wirkungen durch eine dem Theorem der komparativen Kosten folgende Spezialisierung auf Produktionsstruktur, Einkommensverteilung, Konsumprofile, Arbeitsmarkt und Infrastruktur entstehen. Die strukturelle Bereicherung der Metropolen und die strukturelle Verarmung der Peripherie bleiben deshalb unberücksichtigt. Auch die Annahme natürlicher Faktorausstattungen ist problematisch, weil es sich dabei meistens um Gegebenheiten handelt, die aufgrund einer kolonialen Vorgeschichte zustande gekommen sind.<sup>1</sup>

Der Theorie der komparativen Kostenvorteile stellt Senghaas ein dynamisches, auf historische Untersuchungen gestütztes Konzept autozentrierter Entwicklung entgegen. Diese stellt eine Reaktion auf die Strukturdefekte von Peripherieökonomien dar, welche vor allem durch eine Randständigkeit der Masse der Bevölkerung zum Ausdruck kommen. Der randständigen Masse steht eine einkommensstarke Minderheit gegenüber, die in der Regel eine metropolitane Lebensweise führt und ihren Konsum durch Importe oder den Aufbau eines lokalen Produktionsapparates mit Hilfe von Maschinen und Technologie aus den Metropolen befriedigt. Diese Eliten haben, im Gegensatz zum kontinentalen Bürgertum des 19. Jahrhunderts, kein Interesse am Aufbau einer eigenen international konkurrenzfähigen Industrie. Dies ist für Senghaas ein wichtiger Grund für die Schwierigkeiten bei der Durchsetzung der Vorstellungen Lists in den Entwicklungsländern.<sup>2</sup>

Eine autozentrierte Ökonomie zeichnet sich demgegenüber durch eine dynamische Entwicklung des Binnenmarktes mit einer produktiven Eingliederung der Bevölkerung aus. Senghaas definiert den Begriff der autozentrierten Entwicklung wie folgt: „Autozentrierte Entwicklung besteht also im allgemeinsten Sinne aus der organischen Verbindung folgender Aktivitäten:

- erneute Prospektierung der lokal verfügbaren Ressourcen;
- lokale Nutzung lokaler Ressourcen;
- Aufbau eines eigenen industriellen Sektors für die Produktion von Produktionsmitteln;
- Weiterentwicklung bestehender und Erfindung angepasster Technologie;
- Produktivitätssteigerung der Landwirtschaft;
- Industrielle Produktion von Massenkonsumgütern.“<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Senghaas, D., Weltwirtschaftsordnung, 1977, S. 25-29, 86.

<sup>2</sup> Vgl. Senghaas, D., Weltwirtschaftsordnung, 1977, S. 265f.

<sup>3</sup> Senghaas, D., Weltwirtschaftsordnung, 1977, S. 266.

Die Theorie autozentrierter Entwicklung kann als Nachfolger der Theorie der produktiven Kräfte von Friedrich List betrachtet werden.<sup>1</sup> Während Senghaas die Auseinandersetzung mit den negativen Folgen ungleicher Arbeitsteilung im Fall des Metropolen-Peripherien-Verhältnisses als Ausgangspunkt nimmt, ist die Theorie der produktiven Kräfte Lists eine Reaktion auf eine Auseinandersetzung mit den Auswirkungen eines Freihandelssystems auf weniger entwickelte Branchen und Ökonomien. Beide sehen in der Zusammenarbeit zwischen Landwirtschaft und Industrie eine Grundlage der industriellen Entwicklung und propagieren einen temporären Schutz vor weiterentwickelten Ökonomien, beziehungsweise eine zeitlich befristete Abkoppelung vom Weltmarkt als Mittel zur Produktivkraftentwicklung.<sup>2</sup>

Eine Erschliessung des Binnenmarktes in den Peripherien kann nur durch eine Restrukturierung des industriellen, aber auch des Landwirtschaftssektors geschehen. Dieser hat die Aufgabe, genügend Nahrungsmittel und Rohstoffe für den industriellen Sektor zur Verfügung zu stellen, der wiederum zur Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität beiträgt und industrielle Konsumgüter für den einheimischen Markt herstellt. So kann der Aufbau komplexer moderner Industriezweige und einer dichten Infrastruktur im Kommunikations-, Verkehrs-, und Rechtswesen geschehen. Innerhalb der Industrie ist die Schaffung von sogenannten industrialisierenden Industriezweigen von grosser Bedeutung. Dabei handelt es sich um die Erzeugung von Produkten mit vor- und nachgelagerten Folgeeffekten, „Spin-offs“ genannt. Diese Produkte steigern in anderen Bereichen die Produktivität und stellen Inputs für eine Vielzahl industrieller Konsumgüter dar.<sup>3</sup>

Im Rahmen einer Strategie der autozentrierten Entwicklung sollte der Aussenhandel nur als „eine Ergänzung und Fortsetzung binnenmarktorientierter agrarischer und industrieller Aktivitäten begriffen werden – und nicht umgekehrt.“<sup>4</sup> Senghaas verlangt eine Enthierarchisierung der internationalen Beziehungen, was einen Abbau des vertikalen Handels zwischen Metropolen und Peripherien, des Nord-Süd-Handels, zur Folge hat. Dem steht eine bessere Zusammenarbeit zwischen Peripherie-Ökonomien gegenüber, wobei auch hier der Handel stark eingeschränkt werden muss.<sup>5</sup>

Zusammen mit Ulrich Menzel führte Dieter Senghaas 1986 historische Studien zu Entwicklungsprozessen verschiedener Länder durch, in denen sie zum Schluss kamen, dass in gewissen Fällen eine Exportorientierung die Entwicklung fördert.<sup>6</sup> Senghaas und Menzel formulie-

---

<sup>1</sup> Senghaas selbst spricht von der Entwicklung einer „zeitgemässen Theorie der produktiven Kräfte“. Vgl. Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 87.

<sup>2</sup> Vgl. Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 82f., 267f.; Hein, W., Senghaas, 1999, S. 172f.

<sup>3</sup> Vgl. Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 82f., 268-270.

<sup>4</sup> Vgl. Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 278.

<sup>5</sup> Vgl. Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 277-283.

<sup>6</sup> Vgl. Hein, W., Senghaas, 1999, S. 172f; Menzel, U., *Entwicklungstheorie*, 1993, S. 39.



ren im Bereich der Aussenhandelspolitik zwei verschiedene Entwicklungstypen. Die Strategie der Dissoziation beinhaltet eine Abkoppelung von den Metropolen mit einer höchst selektiven Kooperation, während unter Assoziation eine Integration in den Weltmarkt verstanden wird. Aus der Entwicklungsgeschichte kann beobachtet werden, dass autozentrierte Entwicklung in grösseren Ländern eher mit Hilfe von Abkoppelung (vgl. Feld E in *Tabelle 3*), in kleineren Gesellschaften eher durch eine Mischung von Weltmarktintegration und selektiver Dissoziation (C) geschah. Abkoppelung oder Weltmarktintegration ohne Entwicklungsanstrengungen im Inland (B, D, F) führten dagegen zur Peripheriebildung.<sup>1</sup>

*Tabelle 3:* Aussenwirtschaftsstrategie und Entwicklung: Typen von Entwicklung und Fehlentwicklung

	Mit autozentrierter Entwicklung	Ohne autozentrierte Entwicklung
Assoziativ/weltmarkt-integrativ	A	B
Assoziativ/dissoziativ	C	D
Dissoziativ/abgekoppelt	E	F

Quelle: in Anlehnung an: *Menzel, U./Senghaas, D., Europas Entwicklung, 1986, S. 62.*

Senghaas und Menzel kommen in ihren Untersuchungen von historischen Entwicklungswegen verschiedener Länder zum Schluss, dass diese teilweise unterschiedliche Strategien verfolgt haben. Gemeinsam war aber allen Ländern eine vorangegangene Steigerung der landwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Sie folgerten auch, dass, je später die Industrialisierung erfolgte, desto wichtiger die intervenierende Rolle des Staates war und das Ausmass dissoziativer Politik zunahm. Die Bedeutung des Aussenhandels hing dabei stark von der Grösse des Landes ab: „Je grösser die Bevölkerungszahl (und Fläche) einer Volkswirtschaft, um so geringer ihre Aussenorientierung, und umgekehrt: Je kleiner die Bevölkerungszahl (und Fläche), um so grösser die Aussenorientierung, um so mehr ist eine solche Gesellschaft potentiell Peripherisierungsdruck ausgesetzt.“<sup>2</sup> Für grosse, heterogene Gesellschaften wird eine temporäre Abkoppelung vom Weltmarkt als Voraussetzung für eine Entwicklung der eigenen Produktivkräfte als notwendig erachtet.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Vgl. *Menzel, U./Senghaas, D., Europas Entwicklung, 1986, S. 62f.; Senghaas, D., Weltwirtschaftsordnung, 1977, S. 15f.*

<sup>2</sup> *Menzel, U./Senghaas, D., Europas Entwicklung, 1986, S. 23.*

<sup>3</sup> Vgl. *Menzel, U./Senghaas, D., Europas Entwicklung, 1986, S. 61f., 160-165.*

Viele kleinere Länder haben sich dem Peripherisierungsdruck durch eine gemischte assoziativ-dissoziative Strategie entzogen: „Sie waren freihändlerisch bei der Förderung der eigenen Exportgüter und selektiv-protektionistisch (dissoziativ) beim Schutz der eigenen Importsubstitutions-Industrialisierung in den relevanten Branchen (Konsumgüter, Ausrüstungsgüter für den Exportsektor, allgemeiner Maschinenbau). Eine solche assoziativ-dissoziative Aussenwirtschaftsorientierung stellte sich nirgendwo ‚automatisch‘ ein. Wo sie zustande kam, war sie das Ergebnis politischer Konflikte und daraus resultierender Kompromisse zugunsten eines eigenständigen nationalwirtschaftlichen Entwicklungsweges trotz Exportorientierung.“<sup>1</sup>

Senghaas fordert nach dem Vorbild Friedrich Lists eine Entwicklung der produktiven Kräfte in den Entwicklungsländern, um deren Rückstand auf die ökonomisch weiterentwickelten Metropolen aufzuholen. Diese Entwicklung kann nur mittels staatlicher Unterstützung und Schutzmassnahmen vor der ausländischen Konkurrenz in gewissen Sektoren und einer binnenorientierten Politik geschehen: „Eine solche Alternative müsste in einer Orientierung von Entwicklungspolitik am binnenwirtschaftlichen Aufbau lebensfähiger Ökonomien und Gesellschaften in Zentral- und Lateinamerika, Afrika und Asien selbst bestehen. Die Zuordnung zum Weltmarkt wäre diesem Ziel untergeordnet; Vorrang hätten im Gegenteil die Loslösung (Dissoziation) vom Weltmarkt und die autozentrierte Entwicklung an Ort und Stelle ... Es käme darauf an, die Ökonomien der Dritten Welt so umzustrukturieren, dass dichte Binnenmärkte, orientiert am Massenkonsum, erschlossen werden.“<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Menzel, U./Senghaas, D., Europas Entwicklung, 1986, S. 29.

<sup>2</sup> Senghaas, D., Weltwirtschaftsordnung, 1977, S. 169f.

## 5. Vergleich der verschiedenen Ansätze

### 5.1. Unterschiedliche Ausgangssituationen

Was den Stand ihrer ökonomischen Entwicklung betrifft, unterscheiden sich die Länder der Erde zum Teil erheblich. Es bestehen zum Beispiel riesige Differenzen zwischen einem wirtschaftlich hochentwickelten, westeuropäischen Land und einem afrikanischen Entwicklungsland. Diese Unterschiede betreffen unter anderem die Ausgestaltung der Institutionen, die Ausbildung der Bevölkerung, die Ressourcenausstattung oder die Produktivität der Unternehmungen.

Gegen Ende des 18. und während dem grössten Teil des 19. Jahrhunderts war England die einzige ökonomisch hochentwickelte - das heisst industrialisierte - Nation, und der Abstand des restlichen Teils der Welt zu ihr war beträchtlich. Diese Tatsache wurde in den Ansätzen der ersten Theorien zur Rechtfertigung des Erziehungsschutzes, die meistens von Ökonomen aus damaligen Schwellenländern wie Deutschland, Frankreich oder den USA geschrieben wurden, berücksichtigt. Der in Deutschland, Frankreich und den Vereinigten Staaten lebende Friedrich List sowie James Steuart, der durch Reisen in kontinentaleuropäische Länder mit deren Problemen konfrontiert wurde, entwickelten Stufentheorien, um diesen Unterschieden gerecht zu werden. Steuart teilt die Länder in die drei Stufen Kindheit, auswärtiger Handel und inländischer Handel ein. List unterscheidet die Stufen wilder Zustand, Hirtenstand, Agrikulturstand, Agrikulturmanufakturstand und Agrikulturmanufakturhandelsstand.<sup>1</sup>

Hinter den Stufentheorien steht der Gedanke des Fortschreitens auf eine immer höhere Stufe, ein Gedanke der Aufklärung des 18. Jahrhunderts, der Zeit aus welcher auch der Ausdruck „Fortschritt“ stammt.<sup>2</sup> Das Ziel einer Nation ist die wirtschaftliche Weiterentwicklung und, damit verbunden, eine Vergrösserung der politischen Bildung und Macht, sowie ein Fortschritt der Zivilisation. List schreibt dazu: „Die Zivilisation, die politische Ausbildung und die Macht der Nationen werden hauptsächlich durch ihre ökonomischen Zustände bedingt, und umgekehrt ... Jede Nation, für welche Selbständigkeit und Fortdauer einigen Wert haben, muss daher trachten, so bald als möglich von einem niedrigen Kulturstand in einen höheren überzugehen, so bald als möglich Agrikultur, Manufakturen, Schifffahrt und Handel auf ihrem eigenen Territorium zu vereinigen.“<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Steuart, J.*, Principles, 1767, vol.1, S. 260-263; *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 11f.

<sup>2</sup> Vgl. *Ott, A. E.*, Ideengeschichtliche Bedeutung, 1990, S. 55.

<sup>3</sup> *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 11.

Die Tatsache, dass sich die verschiedenen Länder auf unterschiedlichen Entwicklungsstufen befinden, spricht gegen allgemeingültige Politikempfehlungen. Aus diesem Grund kritisiert Friedrich List die Klassiker, die für alle Staaten und alle Zeiten dieselben wirtschaftspolitischen Grundsätze aufgestellt haben: „Nationen sind ihren Zuständen nach ebenso verschieden wie Individuen. Da gibt es Riesen und Zwerge, Jünglinge und Greise, Krüppel und wohlgebaute Personen ... Wie weise Männer allgemeine Regeln auf diese verschiedenartigen Körperschaften anwenden können, kann ich nicht verstehen. Meines Erachtens ist ein derartiges Vorgehen nicht weiser als das eines Arztes, der einem Kind und einem Riesen, den Alten und Jungen in allen Fällen stets dieselbe Diät und dieselbe Medizin verordnet.“<sup>1</sup> Zum selben Schluss kommt auch Stuart: „If one considers the variety which is found in different countries ... one may conclude, that the political oeconomy in each must necessarily be different, and that principles, however universally true, may become quite ineffectual in practice, without a sufficient preparation of the spirit of a people.“<sup>2</sup>

Die Stufenbildung ermöglicht eine Ordnung der Vielzahl verschiedener Länder in Bezug auf ihre wirtschaftliche Entwicklung. Es werden Typen gebildet, um die unüberblickbare Vielfalt von Daten und Fakten in den Griff zu bekommen.<sup>3</sup> Auch in einigen hier behandelten Ansätzen, die nach dem Zweiten Weltkrieg entstanden sind, wurden die Staaten in Gruppen zusammengefasst. Gunnar Myrdal und Nicholas Kaldor zum Beispiel teilen die Länder, die sich nicht unter dem Einfluss der Sowjetunion befinden, grob in zwei Gruppen ein: die reichen, hochentwickelten und die armen, wirtschaftlich unterentwickelten Länder. Auch Raul Prebisch und Dieter Senghaas unterscheiden nur zwei Gruppen, nämlich Zentren bzw. Metropolen und Peripherien.

Diesen Theorien ist gemeinsam, dass sie die unterschiedlichen Ausgangslagen der Länder und die damit verbundenen unterschiedlichen Interessen thematisieren. Der Grund für die grossen Differenzen zwischen den armen, peripheren Ländern und den reichen Metropolen liegt in erster Linie in der fehlenden Industrialisierung der Ersteren. Deshalb besteht eine ungleiche internationale Arbeitsteilung, welche die Wohlstandsunterschiede zunehmend vergrössert: „In the highly developed countries all indices point steadily upwards ... In the under-developed countries, on the other hand, where incomes are so very much lower, capital formation and investment tend generally to be smaller, even relatively to their lower incomes.“<sup>4</sup> Mit ihren Theorien wollen die Autoren Ansätze aufzeigen, um diese Entwicklung

---

<sup>1</sup> List, F., Grundriss, 1827, S. 32.

<sup>2</sup> Stuart, J., Principles, 1767, vol. 1, S. 17.

<sup>3</sup> Vgl. Strösslin, W., Friedrich Lists Lehre, 1968, S. 1f.

<sup>4</sup> Myrdal, G., Economic Theory, 1957, S. 4.

aufzuhalten, und eine Annäherung der Ländergruppen - in erster Linie durch eine Industrialisierung der Entwicklungsländer - ermöglichen.<sup>1</sup>

Während die modernen Ansätze eine Industrialisierung aller wirtschaftlich unterentwickelten Länder als Ziel haben, schränkt List die Anzahl der entwicklungsfähigen Länder ein. Für ihn existieren natürliche Unterschiede zwischen den Ländern, die eine gewisse internationale Arbeitsteilung unabdingbar machen: „Man kann nicht in allen Ländern Tee produzieren, wie in China, Gewürze wie auf Java, Baumwolle wie in Louisiana, oder Getreide, Wolle, Obst, Manufakturwaren wie in den Ländern der gemässigten Zone.“<sup>2</sup>

In den reinen Agrarstaaten der klimatisch heissen Zone, die heute grösstenteils zu den Entwicklungsländern zählen, ist die Errichtung einer überlebensfähigen Industrie, und somit das Erklimmen der beiden letzten Entwicklungsstufen, nach List unmöglich.<sup>3</sup> Er erklärt dies einerseits mit den klimatischen Verhältnissen, die dort herrschen, andererseits mit dem grösseren Fleiss und der Sparsamkeit der Bevölkerung der gemässigten Zone.<sup>4</sup> Diese Eigenschaften haben ihren Ursprung in der Vorsorge für die kalte Jahreszeit: „Ein Mensch, der sechs Monate vor sich sieht, in welchen er nicht nur der Erde keine Früchte abgewinnen kann, sondern auch besondere Vorräte und Kleidungsstücke bedarf, um sich und sein Vieh zu nähren und gegen die Einflüsse der Kälte zu schützen, muss notwendig ungleich arbeitssamer und sparsamer werden als der, welcher sich nur gegen den Regen zu schützen braucht und dem das ganze Jahr hindurch die Früchte in den Mund wachsen.“<sup>5</sup> Weitere Voraussetzungen zum Aufbau einer eigenen Industrie sind ein grosses, „durch Meere und Gebirgsketten arrondierte[s]“<sup>6</sup> Territorium, eine zahlreiche Bevölkerung und das Vorhandensein natür-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Myrdal, G.*, *Economic Theory*, 1957, S. 3-5; *Kaldor, N.*, *Growth and Stagnation*, 1996, S. 55f.; *Prebisch, R.*, *Commercial Policy*, 1959, S. 5; *Senghaas, D.*, *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 25f.

<sup>2</sup> *List, F.*, *Das nationale System*, 1841, S. 143.

<sup>3</sup> Aus diesem Grund spielen sie in seinen Überlegungen zur Gewerbe- und Industriepolitik keine direkte Rolle (vgl. Kapitel 1).

<sup>4</sup> Diese Einschätzung Lists wurde später heftig kritisiert. So schreibt zum Beispiel Werner Strösslin: „Implizit ist damit auch die Überlegenheit der europäischen Menschen über alle anderen Rassen eingeschlossen. Diese Annahme ist nicht vertretbar.“ (*Strösslin, W.*, *Friedrich Lists Lehre*, 1968, S. 12). Dieter Senghaas schreibt in *Senghaas, D.*, *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 85: „Die interessenbezogenen Überlegungen Lists kommen auch deutlich in seiner Einschätzung der Länder der sogenannten ‚heissen Zone‘ zum Ausdruck. Eingepackt in eine obskurantische Klimadoktrin, vertrat er ihnen gegenüber ein unqualifiziertes Konzept komparativer Vorteile, das er für die Beziehungen zwischen England und den Ökonomien der zweiten Stufe ja gerade vehement ablehnte.“

<sup>5</sup> *List, F.*, *Das nationale System*, 1841, S. 182f.

<sup>6</sup> *List, F.*, *Das nationale System*, 1841, S. 155.

licher Reichtümer wie zum Beispiel Wasserkraft oder Steinkohlevorräte, sowie ein Zugang zu den Weltmeeren.<sup>1</sup>

List stimmt insofern Adam Smith und David Ricardo zu, als er eine gewisse internationale Arbeitsteilung, die auf natürlichen Unterschieden beruht, als sinnvoll erachtet. Während aber bei List diese Arbeitsteilung nur zwischen den beiden Gruppen der gemässigten und heissen Zone stattfindet, und innerhalb der gemässigten Zone eine Angleichung der Länder vorteilhaft ist, sprechen sich Smith und Ricardo auch in diesem Bereich für eine Arbeitsteilung aus. Adam Smith schreibt in seinem Werk „The Wealth of Nations“: „Whether the advantages which one country has over another, be natural or acquired, is in this respect of no consequence. As long as the one country has those advantages, and the other wants them, it will always be more advantageous for the latter, rather to buy of the former than to make. It is an acquired advantage only, which one artificer has over his neighbour, who exercises another trade; and yet they both find it more advantageous to buy of one another, than to make what does not belong to their particular trades.“<sup>2</sup>

Ähnlich wie Friedrich List stimmt John Rae mit Adam Smith überein, dass es sinnlos ist, natürliche Vorteile, die ein Land bei der Herstellung eines bestimmten Guts hat, ausgleichen zu wollen. Die gegenwärtigen Vorteile eines Landes beruhen laut Rae allerdings oft nicht auf natürlichen Gegebenheiten, sondern auf Erfahrungen und Wissen. Diese Differenzen, die sich aufgrund von historischen Entwicklungen ergeben haben, können durch geeignete Eingriffe verkleinert werden: „One country cannot, at any purchase, acquire the soil, the climate, the commodiousness of situation for conducting trade, or any of the other natural advantages which another country possesses ... But one country can often with ease, and at a trifling expense, acquire the practical skill and the knowledge of particular arts and manufactures which another possesses, and, by doing so, gain the advantage of procuring for itself the products of this skill and knowledge at home, instead of having to go abroad for them.“<sup>3</sup>

Auch John Stuart Mill und Alfred Marshall grenzen die, zweifellos vorhandenen, natürlichen Unterschiede von den gegenwärtig existierenden Unterschieden ab.<sup>4</sup> Mill schreibt beispielsweise: „The superiority of one country over another in a branch of production, often arises

---

<sup>1</sup> Diese Voraussetzungen versuchte List durch seine erste wirtschaftspolitische Aktivität, den Kampf für einen grossen, zollfreien deutschen Binnenmarkt, in seinem Heimatland zu erfüllen. Sein heftiger Einsatz für den Zollverein, ein Mitgrund für seine Verhaftung und Ausweisung, führte schliesslich zur Gründung des Deutschen Zollvereins im Jahr 1834. Vgl. Winkel, H., Nationalökonomie, 1977, S. 69f.

<sup>2</sup> Smith, A., Wealth of Nations, 1776, S. 458f.

<sup>3</sup> Rae, J., New Principles, 1834, S. 71f.

<sup>4</sup> Vgl. Marshall, A., Competition, 1890, S. 259; Mill, J. S., Principles, 1848, S. 919.

only from having begun it sooner. There may be no inherent advantage on one part, or disadvantage on the other, but only a present superiority of acquired skill and experience.“<sup>1</sup>

Die Differenzen zwischen den einzelnen Ländern bezüglich ihrer industriellen Entwicklung werden in den Theorien, die Erziehungsschutzmassnahmen rechtfertigen, als negativ beurteilt, und sollen möglichst ausgeglichen werden. Diese Ansätze stellen den dynamischen Aspekt des Fortschritts sowie die Verringerung der gegenwärtigen Unterschiede in den Mittelpunkt. Es existieren einige wirtschaftlich hochentwickelte Industrieländer und eine Reihe von unterentwickelten Rohstofflieferanten, wobei sich ohne staatliche Eingriffe die Differenzen zwischen diesen Gruppen von Ländern vergrössern, weil die industrialisierten Länder höhere Wachstumsraten als die Agrarstaaten aufweisen. Aus diesem Grund sollte jedes Land versuchen, neben einem gesunden Agrar- auch einen eigenen Industriesektor aufzubauen und dadurch einen höheren Grad wirtschaftlicher Entwicklung zu erlangen.

Auch die klassischen und später die neoklassischen Aussenhandelstheorien thematisieren diese Differenzen, die hier allerdings positiv betrachtet werden, da sie eine internationale Arbeitsteilung ermöglichen. Die einzelnen Länder unterscheiden sich aufgrund ihrer Produktionstechniken beziehungsweise ihrer Faktorausstattung, und durch ein Ausnützen der jeweiligen komparativen Vorteile wird die Gesamtwohlfahrt gesteigert. Die klassischen und neoklassischen Freihandelstheorien gehen von einer Harmonie zwischen den, sich durch ihre verschiedenen Fähigkeiten ergänzenden, Nationen aus. Dabei sollen die gegenwärtigen, natürlichen Unterschiede durch freien Handel zwischen den Ländern optimal genutzt werden.

## 5.2. Die Theorie der produktiven Kräfte

Hinter der Forderung nach Erziehungsschutzmassnahmen zum Aufbau einer Industrie steht das Ziel, das Entwicklungspotential und die Produktivität eines Landes zu erhöhen. Dieser Zusammenhang wurde in Friedrich Lists Theorie der produktiven Kräfte untersucht. Der Begriff „produktive Kräfte“ wird mindestens seit Beginn des 18. Jahrhunderts in der nationalökonomischen Literatur verwendet, und deutsche Ökonomen wie Julius Graf von Soden oder Adam Müller entwickelten schon vor Friedrich List Theorien der produktiven Kräfte. List war allerdings der erste, der eine Theorie der produktiven Kräfte im Zusammenhang mit entwicklungsökonomischen Aspekten erarbeitet hat. Sein berühmter Satz „Die Kraft, Reichtümer zu schaffen, ist demnach unendlich wichtiger, als der Reichtum selbst“<sup>2</sup> fasst

---

<sup>1</sup> Mill, J. S., Principles, 1848, S. 919.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 120.

seine Ansichten dazu vielleicht am besten zusammen. Die Theorie der produktiven Kräfte, die er als Ergänzung zu Adam Smiths Theorie der Werte erarbeitet hat, stellt den Hintergrund seiner gesamten Überlegungen zum Aufbau eines Industriesektors dar, und ist deshalb von grosser Bedeutung für sein gesamtes Werk. Wichtig bei der Theorie der produktiven Kräfte ist einerseits, dass nichtökonomische Faktoren in die Untersuchung mit einbezogen werden, und andererseits ihre langfristige Ausrichtung.<sup>1</sup>

Eine Beschreibung der produktiven Kräfte Lists mit der Betonung der wichtigen Rolle, die nichtökonomische Aspekte darin spielen, gibt Werner Strösslin: „Der umfassende Gehalt des Begriffs Nationalproduktivkraft schliesst auch politisch-soziologische Merkmale ein, welche durch eine für die Wirtschaftsentwicklung günstige Form zur Mehrung der produktiven Kräfte, des Reichtums und dadurch der nationalen Macht beitragen. Damit wird in die Analyse einbezogen, was Ökonomen normalerweise als ‚Datenkranz‘ betrachten, d. h. was als konstant und wirtschaftlichen Überlegungen nicht zugänglich angenommen wird. Ein geordnetes Rechtssystem, Demokratie und Moralität sind demnach ebenso wichtige Bestandteile des wirtschaftlichen Erfolgs wie die politisch beeinflusste ‚richtige‘ Struktur; die Mitwirkung des weitblickenden Staatsmannes ist ebenso entscheidend daran beteiligt wie der findige Unternehmer, der Wissenschaftler und der gut ausgebildete Arbeiter. Der Wohlstand der Nation ist nicht mehr nur eine Angelegenheit der Kaufleute und Fabrikanten, sondern eine nationale Aufgabe, in die jedermann eingespannt ist.“<sup>2</sup>

Im Werk von List ist zwar keine explizite Definition der produktiven Kräfte zu finden, er beschreibt sie aber an einigen Stellen. Er unterscheidet die natürlichen Gegebenheiten eines Landes, das „natürliche Kapital“, von den intellektuellen und sozialen Verhältnissen, die er unter dem Begriff „geistiges Kapital“ zusammenfasst.<sup>3</sup> Daneben betont er auch die Rolle politischer und öffentlicher Institutionen: „Wenn auch Gesetze und öffentliche Institutionen nicht unmittelbare Werte produzieren, so produzieren sie doch produktive Kraft, und Say ist im Irrtum, wenn er behauptet, dass man die Völker unter allen Regierungsformen habe reich werden sehen, und dass man durch Gesetze keine Reichtümer schaffen könne.“<sup>4</sup> Auch die Schaffung einer gut funktionierenden Infrastruktur, der List eine grosse Bedeutung beimisst, trägt zu einer Verbesserung der produktiven Kräfte bei.<sup>5</sup>

Das „geistige Kapital“ einer Nation oder Humankapital, das im Mittelpunkt der Überlegungen Lists steht, kam durch die Anstrengungen, Entdeckungen, Erfindungen und Errungen-

---

<sup>1</sup> Vgl. Schmidt, K.-H., Theorie der produktiven Kräfte, 1990, S. 83f.; Priddat, B. P., Produktive Kraft, 1998, S. 247-256; Lachmann, W., Wissenschaftliches Opus, 1989, S. 59f.

<sup>2</sup> Strösslin, W., Friedrich Lists Lehre, 1968, S. 36f.

<sup>3</sup> Vgl. List, F., Grundriss, 1827, S. 56-58.

<sup>4</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 129.

<sup>5</sup> Vgl. List, F., Die Welt bewegt sich, 1837, S. 85.



schaften aller früheren Generationen zustande.<sup>1</sup> Dieser Zusammenhang erinnert an den Begriff des „effektiven Akkumulationsstrebens“ von John Rae, der Bereitschaft, für zukünftige Generationen gegenwärtig auf den Konsum eines Gutes zu verzichten. Rae untersucht in seinem Werk das Zusammenwirken dieses „effektiven Akkumulationsstrebens“ mit der Erfindungsgabe der Bevölkerung und der Quantität und Qualität der verfügbaren Rohstoffe im Hinblick auf eine Erhöhung der Produktivität eines Landes. Hier ist ein Zusammenhang zu Lists „geistigem“ und „natürlichem Kapital“ erkennbar.<sup>2</sup>

Einen ähnlichen Ansatz wie List hat schon Daniel Raymond in seinen “Elements of Political Economy” entwickelt. Auch er betont, dass diejenige Nation den grössten Reichtum besitzt, welche ihre Fähigkeiten, Güter zu beschaffen, am besten ausgebaut hat, und auch bei den Ursachen dieser Fähigkeiten sind Parallelen zu List zu erkennen. Raymond betont die wichtige Rolle einer freien Regierungsform, des Klimas und der Fruchtbarkeit des Bodens, der Bevölkerungsdichte und Einkommensverteilung, besonders aber die grosse Bedeutung der Betriebsamkeit und des Ausbildungsstands der Bevölkerung.<sup>3</sup> Zu diesem Punkt schreibt Raymond: „Improvement in the arts and sciences, is as effectual a mode of increasing the capacity of a nation, for acquiring the necessities and comforts of life ... A nation, thoroughly skilled in all the arts, possesses a more inexhaustible source of national wealth, than if it possessed mountains of gold; and it would be much better economy for a nation, to impose heavy taxes for the purpose of acquiring such a source of wealth, than for conquering provinces, containing mountains of gold.“<sup>4</sup>

Auch hinter Henry Charles Careys Prinzip der Konzentration stehen die produktiven Kräfte, das Entwicklungspotential, als Ziel: „Concentration tends towards promoting the rapidity of circulation, and thus developing the potential energies of man.“<sup>5</sup> Allerdings fragt der Individualist Carey - im Gegensatz zu List, Raymond und Rae - nicht, worin der Reichtum einer Nation besteht, sondern derjenige der Individuen. Aus diesem Grund erkennt er zum Beispiel politische oder öffentliche Institutionen nicht als Ursachen der produktiven Kräfte an. Entscheidend ist aber, dass auch er, von einem individualistischen Standpunkt ausgehend, die Kraft, Reichtümer zu schaffen, stärker gewichtet als den Reichtum selbst.<sup>6</sup>

Die Theorie der autozentrierten Entwicklung von Dieter Senghaas wird von ihm selbst als zeitgemässe Theorie der produktiven Kräfte bezeichnet. Dabei wird der Schwerpunkt auf eine Eingliederung der Menschen in eine produktive Beschäftigung und eine Befriedigung

---

<sup>1</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 126.

<sup>2</sup> Vgl. Rae, J., New Principles, 1834, S. 109-111.

<sup>3</sup> Vgl. Köhler, C., Problematisches, 1908, S. 110f.

<sup>4</sup> Raymond, D., Elements, 1823, S. 194.

<sup>5</sup> Carey, H. C., Principles, 1858-1859, vol. 3, S. 228.

<sup>6</sup> Vgl. Carey, H. C., Principles, 1858-1859, vol. 3, S. 228; Meuser, E., List und Carey, 1914, S. 48f.

der Grundbedürfnisse gesetzt, was eine allseitige Produktivkraftentwicklung herbeiführen soll. Senghaas betont besonders die grosse Bedeutung des Zusammenspiels zwischen Landwirtschaft und Industrie, das zum Entstehen einer dichten Infrastruktur im Kommunikations-, Verkehrs-, und Rechtswesen beitragen soll.<sup>1</sup>

Der Aspekt der produktiven Kräfte erscheint in der neoklassischen Theorie am ehesten in dem von Werner Max Corden beschriebenen Fall der dynamischen externen Ersparnisse durch die Schaffung einer wirtschaftsfördernden Atmosphäre. Hier führt die Förderung wirtschaftlicher Aktivitäten zu einer Effizienzsteigerung der nationalen Arbeitskraft. Das angesammelte Wissen und die gemachten Erfahrungen einzelner Arbeiter beeinflussen die anderen Arbeiter positiv und erhöhen somit das Potential der gesamten Volkswirtschaft, die produktiven Kräfte des Landes: „This atmosphere-creating effect may well provide a strong basis - possibly the strongest of all – for an ‚infant economy‘ argument for generalized protection of manufacturing in countries inexperienced in manufacturing production and yet containing the human potentialities for it – the sort of country Friedrich List was writing about.“<sup>2</sup> Die dynamischen externen Ersparnisse haben eine Verschiebung der Transformationskurve vom Ursprung weg zur Folge, das heisst, dass sich die Produktionsmöglichkeiten des Landes vergrössern und ein höheres gesellschaftliches Nutzenniveau erreicht werden kann.<sup>3</sup>

Auch das Prinzip der kumulativen Verursachung von Gunnar Myrdal und Nicholas Kaldor setzt sich mit den Produktivkräften auseinander. Das Prinzip kann mit dem Vorhandensein zunehmender Skalenerträge im weitesten Sinn erklärt werden, wodurch Erfolg neuen Erfolg verursacht. Die Errichtung einer Industrie wirkt sich dabei positiv auf das allgemeine Entwicklungspotential eines Landes aus: „These are not just the economies of large-scale production, commonly considered, but the cumulative advantages accruing from the growth of industry itself – the development of skill and know-how; the opportunities for easy communication of ideas and experience; the opportunity of ever-increasing differentiation of processes and of specialisation in human activities.“<sup>4</sup>

Die Theorie der absoluten Kosten von Adam Smith, nach der ein Land für jene Güter, welche im Ausland billiger als im Inland hergestellt werden können, auf eine einheimische Produktion verzichtet, und die Theorie der komparativen Kosten von David Ricardo orientieren sich an gegenwärtigen Vorteilen. Zwar erwähnt auch Smith in seinem „Wealth of Na-

---

<sup>1</sup> Vgl. Senghaas, D., Weltwirtschaftsordnung, 1977, S. 87, 265f.; Hein, W., Senghaas, 1999, S. 173.

<sup>2</sup> Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 150.

<sup>3</sup> Vgl. Corden, W. M., Trade Policy, 1974, S. 150.

<sup>4</sup> Kaldor, N., Regional Policies, 1970, S. 143.

tions“ die produktiven Kräfte, er beschäftigt sich aber nicht vertieft mit deren Problematik.<sup>1</sup> Die Theorie der produktiven Kräfte von Friedrich List ist dagegen langfristig ausgerichtet: „Die Nation muss materielle Güter aufopfern und entbehren, um geistige oder gesellschaftliche Kräfte zu erwerben, sie muss gegenwärtige Vorteile aufopfern, um sich zukünftige zu sichern.“<sup>2</sup>

Diese Betonung der langfristigen Vorteile gegenüber kurzfristigen Gewinnen ist den Erziehungsschutztheorien gemeinsam. Die Schutzpolitik führt kurzfristig zu höheren Preisen im Inland und somit zu Nachteilen für die Konsumenten des Landes, diese sollten aber durch die langfristigen Vorteile einer konkurrenzfähigen inländischen Industrie ausgeglichen werden. Dieser Zusammenhang kommt im „Bastable-Kriterium“ zum Vorschein, das die zukünftigen Gewinne mit den gegenwärtigen Kosten der Schutzmassnahmen vergleicht: „Will the certain and immediate loss resulting from protection be outweighed by the future gains from the new industry?“<sup>3</sup>

Die Theorie der produktiven Kräfte von List stellt einen Versuch dar, die Dynamik der industriellen Entwicklung mit dem rasanten technischen Fortschritt in die Wirtschaftstheorie zu integrieren. Er versteht sie als Ergänzung der statischen Theorie der Werte Smiths, die hinter der klassischen Aussenhandelstheorie steht. List betont im Gegensatz zu den Klassikern und später den Neoklassikern die nichtökonomischen Aspekte, vor allem die Förderung des Humankapitals spielt bei ihm eine grosse Rolle. Auch den neueren Theorien zur Rechtfertigung des Erziehungsschutzes ist gemeinsam, dass soziale und politische Faktoren berücksichtigt werden und die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung thematisiert wird.

### 5.3. Die Rolle der Industrie

Das Erziehungsschutz- oder „Infant-Industry“-Argument wird für die Rechtfertigung staatlicher Schutzmassnahmen bei der Errichtung eines Industriesektors benutzt. Es stellt sich die Frage, ob dieser Industriesektor eine Voraussetzung für das wirtschaftliche Fortkommen eines Landes ist, oder ob es für gewisse Länder vorteilhafter sein kann, sich, der Theorie der komparativen Vorteile entsprechend, der Primärgüterproduktion zu widmen. Die besondere Rolle der Industrie für die Wohlfahrt der Bevölkerung eines Landes wurde von einigen Vertretern des Erziehungsschutzarguments relativ ausführlich erörtert.

---

<sup>1</sup> Vgl. *Smith, A.*, *Wealth of Nations*, 1776, S. 10f., 456-458; *Schmidt, K.-H.*, *Theorie der produktiven Kräfte*, 1990, S. 83.

<sup>2</sup> *List, F.*, *Das nationale System*, 1841, S. 129f.

<sup>3</sup> *Bastable, C. F.*, *International Trade*, 1903, S.140.

Alexander Hamilton beschäftigt sich im gesamten ersten Teil seines „Report on the Subject of Manufactures“ mit dieser besonderen Rolle der Industrie. Obwohl er sich spezifisch mit dem Aufbau einer Industrie in den Vereinigten Staaten befasst, können seine Überlegungen auch auf andere Länder übertragen werden. Er ist der Meinung, dass durch die Industrialisierung und der damit verbundenen Diversifizierung der Produktion der Umfang der Exporte erhöht und die Abhängigkeit von einzelnen Gütern verkleinert werden kann. Im Inland ermöglicht die Errichtung eines Industriesektors unter anderem eine vermehrte Arbeitsteilung, eine Ausdehnung des Maschineneinsatzes und eine bessere Berücksichtigung der verschiedenen individuellen Fähigkeiten der Menschen. Daneben wird die Beschäftigungslage und der Unternehmungsgeist der Bevölkerung verbessert, sowie eine sichere Nachfrage nach dem landwirtschaftlichen Überschuss geschaffen.<sup>1</sup>

Hamilton spricht sich nicht für eine vollkommene Konzentration auf den Industriesektor aus, sondern befürwortet eine ausgewogene Entwicklung von Industrie und Landwirtschaft innerhalb eines Landes. Auch Adam Smith untersucht in seiner Theorie der ökonomischen Entwicklung die Interaktion zwischen Industrie und Landwirtschaft. Er kommt zum Ergebnis, dass zwischen den beiden Sektoren ein kumulativ selbstverstärkender Prozess besteht, in dem die Industriearbeiter mit ihren Löhnen den landwirtschaftlichen Überschuss kaufen, während die Pächter und Grundbesitzer mit ihren Einnahmen industrielle Güter erwerben. Dieses positive Zusammenspiel zwischen Landwirtschaft und Industrie muss sich, nach Smiths Theorie der internationalen Arbeitsteilung, allerdings nicht innerhalb eines Landes abspielen, sondern kann auch zwischen verschiedenen Ländern stattfinden.<sup>2</sup>

In diesem Punkt widerspricht neben Alexander Hamilton auch Henry Charles Carey den Ansichten Smiths. Er schreibt, dass, um die innere Harmonie innerhalb eines Landes zu erreichen, die Wirtschaftssektoren ausgeglichen entwickelt sein müssen: „Diejenigen [Gemeinwesen], in welchen der Handel, die Manufacturen und die Landwirtschaft in angemessenem Verhältnis verbunden sind, ... schaffen ihre eigenen lokalen Zentren und ermöglichen sich auf diese Art eine wohlhabende Existenz ... Die reinen Agriculturnstaaten dagegen, ... werden von Jahr zu Jahr abhängiger von den auswärtigen Handelsleuten, durch welche ihre Tausche betrieben werden.“<sup>3</sup>

Ähnlich äussert sich Friedrich List in seinem „Natürlichen System der politischen Ökonomie“: „Eine Nation, der es erst einmal gelungen ist, ihre eigenen Manufakturen wie auch ihre Landwirtschaft voll zu entwickeln und beide auf eine solche Weise ins Gleichgewicht zu bringen, dass der Verbrauch des einen der Produktion des anderen Wirtschaftszweiges entspricht, eine solche Nation hat sich für alle kommenden Jahrhunderte ihre Fortschritte in den

---

<sup>1</sup> Vgl. *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 15, 53f.

<sup>2</sup> Vgl. *Smith, A.*, *Wealth of Nations*, 1776, S. 376-427.

<sup>3</sup> *Carey, H. C.*, Lehrbuch, 1867, S. 626f.

produktiven Kräften und im Reichtum, in nationaler Macht, Wohlstand und Zivilisation gesichert.“<sup>1</sup> Mehr als hundert Jahre nach List und Carey nimmt Dieter Senghaas diesen Ansatz in seiner Theorie autozentrierter Entwicklung wieder auf, wenn er schreibt, „dass in einer schrittweisen wechselseitigen Verkettung von Landwirtschaft und Industrie ein enormes Entwicklungspotential angelegt ist.“<sup>2</sup>

Auch Gunnar Myrdal erwähnt das Zusammenspiel zwischen Landwirtschafts- und Industriesektor, betont aber auch die besondere Rolle der Industrie. Laut ihm profitiert die Landwirtschaft einseitig von den Fortschritten im industriellen Sektor: „Die verarbeitende Industrie repräsentiert in gewissem Sinne eine höhere Stufe der Produktion ... Nicht zuletzt in den unterentwickelten Ländern ist die Arbeitsproduktivität in der Industrie meist beträchtlich grösser als in den traditionellen landwirtschaftlichen Beschäftigungen ... Die Industrialisierung schafft eine Technologie, die dann auf die Landwirtschaft angewendet werden kann, aber der umgekehrte Prozess ist nicht möglich.“<sup>3</sup>

Neben den erwähnten Autoren, die das Zusammenspiel zwischen Industrie und Landwirtschaft in den Mittelpunkt stellen, gibt es Anhänger des Erziehungsschutzarguments, die die Überlegenheit des Industriesektors über die Landwirtschaft betonen. Zu diesen gehören zum Beispiel Jean-Antoine Chaptal, Charles Ganilh und Mihail Manoilescu, die diese Überlegenheit mit einer höheren Produktivität im Industriesektor erklären. Die Ursachen dieser Produktivitätsvorteile werden bei ihnen allerdings nicht genauer erörtert.<sup>4</sup>

Eine mögliche Ursache der Produktivitätsunterschiede zwischen Landwirtschaft und Industrie liefert Adam Smith. Obwohl er in seiner Aussenhandelstheorie zum Schluss kommt, dass der internationale Freihandel vorteilhaft ist und es sich für gewisse Länder lohnt, sich auf die Produktion landwirtschaftlicher Güter zu spezialisieren, glaubt er doch, dass der Industriesektor gegenüber der Landwirtschaft gewisse Vorteile hat. Den Grund dafür sieht er in den besseren Möglichkeiten der Arbeitsteilung innerhalb der Industrie: „The division of labour, however, so far as it can be introduced, occasions, in every art, a proportionable increase of the productive powers of labour ... The nature of agriculture, indeed, does not admit of so many subdivisions of labour, nor of so complete a separation of one business from another, as manufactures.“<sup>5</sup> Die Steigerung der Arbeitsproduktivität hängt von der Verbesserung der Fähigkeiten der Arbeiter und der Maschinen ab, die wiederum durch die Arbeitsteilung gefördert wird: „The improvement in the productive powers of useful labour depend, first,

---

<sup>1</sup> List, F., *Das natürliche System*, 1838, S. 75.

<sup>2</sup> Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 269.

<sup>3</sup> Myrdal, G., *Internationale Wirtschaft*, 1958, S. 286f.

<sup>4</sup> Vgl. Chaptal, J. A., *Industrie française*, 1819, S. 479f.; Ganilh, Ch., *Des systèmes*, 1809, Bd. 2, S.284, 288f.; Manoilescu, M., *Protectionnisme*, 1929, S. 55-64

<sup>5</sup> Smith, A., *Wealth of Nations*, 1776, S. 15f.

upon the improvement in the ability of the workman; and, secondly, upon that of the machinery with which he works. But the labour of artificers and manufacturers, as it is capable of being more subdivided, and the labour of each workman reduced to a greater simplicity of operation, than that of farmers and country labourers, so it is likewise capable of both these sorts of improvement in a much higher degree.“<sup>1</sup>

Raul Prebisch führt die Vorteile der Produktion industrieller Güter auf die höhere Einkommens- und Preiselastizitäten der Nachfrage in diesem Sektor zurück. Diese führen einerseits zu einer relativen Zunahme der Nachfrage nach Industriegütern und sorgen andererseits dafür, dass sich die Produktivitätsverbesserungen im Industriegütersektor nur in geringen Preissenkungen ausdrücken. Die tieferen Elastizitäten im Agrarsektor führen hingegen zu einer relativen Abnahme der Nachfrage und tieferen Preisen der hier hergestellten Güter. Aus diesen Gründen haben die Terms of Trade die Tendenz, sich für Industrieländer zu verbessern.<sup>2</sup>

Frank Graham nimmt an, dass im Landwirtschaftssektor abnehmende und in der Industrie zunehmende Skalenerträge herrschen und untersucht die Auswirkungen dieser Annahme auf die Theorie der komparativen Kosten: „In the main the commodities produced at lower unit cost on an increase of output are manufactured goods, while those produced at a higher unit cost are the commodities of extractive industry.“<sup>3</sup> Er kommt zum Schluss, dass der grosse Vorsprung Englands gegen Ende des 19. Jahrhunderts aufgrund der zunehmenden Skalenerträge erklärbar ist: „England was the first country to obtain great advantages of decreasing cost.“<sup>4</sup>

Auch für Nicholas Kaldor liegt der Hauptunterschied zwischen Landwirtschaft und Industrie in den unterschiedlichen Skalenerträgen. Während die Landwirtschaft abnehmenden Skalenerträgen unterliegt, herrschen im Industriesektor zunehmende Erträge im weitesten Sinn, welche unter anderem ein Wachstum des Wissens und Know-hows, eine verbesserte Kommunikation und eine verstärkte Spezialisierung beinhalten. Diese zunehmenden Skalenerträge im Industriesektor sind die eigentliche Ursache der kumulativ grösser werdenden Unterschiede zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern. Der Aufbau eines Industriesektors setzt nach Kaldor einen kumulativen Prozess von Verbesserungen in Gang.<sup>5</sup>

Diese positiven sozialen, politischen und erzieherischen Nebenwirkungen der Industrialisierung, die Kaldor erwähnt, erinnern an die Theorie der produktiven Kräfte von Friedrich List.

---

<sup>1</sup> *Smith, A.*, *Wealth of Nations*, 1776, S. 676.

<sup>2</sup> Vgl. *Prebisch, R.*, *Economic Development*, 1950, S. 339f.; *Love, J. L.*, *Modelling Internal Colonialism*, 1989, S. 912.

<sup>3</sup> *Graham, F. D.*, *Aspects of Protection*, 1923, S. 216.

<sup>4</sup> *Graham, F. D.*, *Aspects of Protection*, 1923, S. 216.

<sup>5</sup> Vgl. *Kaldor, N.*, *Growth and Stagnation*, 1996, S. 58-60; *Kaldor, N.*, *Regional Policies*, 1970, S. 143f.

Der Aufbau eines industriellen Sektors führt zu Verbesserungen der produktiven Kräfte, wogegen die produktiven Kräfte der Agrarländer unterentwickelt bleiben: „Bei der blossen Agrikultur besteht Willkür und Knechtschaft, Aberglauben und Unwissenheit, Mangel an Kultur-, Verkehr- und Transportmitteln, Armut und politische Ohnmacht. Im blossen Agrikulturstaat wird nur der geringste Teil der in der Nation liegenden geistigen und körperlichen Kräfte geweckt und zur Ausbildung gebracht, nur der geringste Teil der ihr zu Gebot stehenden Naturkräfte und Naturfonds kann benutzt, keine oder nur wenige Kapitale können gesammelt werden.“<sup>1</sup> Durch die Errichtung einer Industrie wird das Potential des Landes aber genutzt: „Die Manufakturen und Fabriken sind die Mütter und die Kinder der bürgerlichen Freiheit, der Aufklärung, der Künste und Wissenschaften, des inneren und äusseren Handels, der Schifffahrt und der Transportverbesserungen, der Zivilisation und der politischen Macht.“<sup>2</sup> Weiter schreibt List: „Die Manufakturen sind die Kinder und zugleich die Pfleger und Ernährer der Wissenschaften und Künste ... Die Manufakturation hat hundertmal mehr Gelegenheit, die Maschinenkraft in Anwendung zu bringen, als die Agrikulturation.“<sup>3</sup>

Auch die Begründung der besonderen Rolle der Industrie, die Hans W. Singer gibt, ist eng mit der Theorie der produktiven Kräfte Lists verwandt: „The most important contribution of an industry is not its immediate product ... and not even its effects on other industries and immediate social benefits ... but perhaps even further its effect on the general level of education, skill, way of life, inventiveness, habits, store of technology, creation of new demand, etc. And this is perhaps precisely the reason why manufacturing industries are so universally desired by underdeveloped countries.“<sup>4</sup>

Der industrielle Sektor hat in den hier behandelten Theorien eine zentrale Bedeutung, da er die Produktivität beziehungsweise die produktiven Kräfte innerhalb eines Landes erhöht. Alle Befürworter des „Infant-Industry“-Arguments sind sich darin einig, dass er Voraussetzung für eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Weiterentwicklung eines Landes ist. Ohne das Anerkennen der Vorteile des Industriesektors respektive einer ausgewogenen Entwicklung von Industrie und Landwirtschaft wäre eine Förderung junger Industrieunternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern sinnlos.

---

<sup>1</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 127.

<sup>2</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 127.

<sup>3</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 173f.

<sup>4</sup> Singer, H. W., Distribution of Gains, 1950, S. 196.

## 5.4. Die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe

Wenn die Vorteilhaftigkeit eines eigenen industriellen Sektors für ein Land anerkannt ist, geht es in einem weiteren Punkt um die Frage, wie eine Entwicklung dieses Sektors stattfinden kann. Die klassischen Ökonomen Adam Smith und David Ricardo gehen davon aus, dass sich in denjenigen Ländern mit absoluten beziehungsweise komparativen Vorteilen in der Industrie, ohne staatliche Eingriffe ein eigener Industriesektor entwickelt. Diese Ansicht wird von den Anhängern des Erziehungsschutzarguments nicht geteilt. Sie sind der Meinung, dass staatliche Eingriffe unter bestimmten Bedingungen notwendig sind, um unterentwickelten Ländern den Aufbau einer eigenen Industrie zu ermöglichen.

Alexander Hamilton sieht im zeitlichen Vorsprung von Unternehmungen aus industrialisierten Ländern ein Hindernis, das für Unternehmen aus weniger entwickelten Nationen unter der Bedingung der freien Konkurrenz unüberwindbar ist: „To maintain between the recent establishments of one country and the long matured establishments of another country a competition upon equal terms, both as to quality and price, is in most cases impracticable.“<sup>1</sup>

Die Tatsache, dass ein Produktivitätsvorsprung nicht auf komparativen Vorteilen, sondern auf dem zeitlichen Vorsprung gegenüber anderen Ländern beruht, wird auch von späteren Autoren oft als Argument für Staatseingriffe genannt. Sie ist unter anderem in John Stuart Mills bekanntem Zitat zur Rechtfertigung von Erziehungszöllen enthalten: „The superiority of one country over another in a branch of production, often arises only from having begun it sooner. There may be no inherent advantage on one part, or disadvantage on the other, but only a present superiority of acquired skill and experience.“<sup>2</sup>

John Rae geht in seinen „Statement of some New Principles on the Subject of Political Economy“ einen Schritt weiter und versucht, die Schwierigkeiten bei der Etablierung neuer industrieller Unternehmungen in unterentwickelten Ländern genauer zu eruieren. Das Problem liegt nach Rae in der Tatsache, dass der Aufbau einer Industrieunternehmung, und der damit verbundene Transfer ausländischer Technologie aus einem weiterentwickelten Industrieland in ein unterentwickeltes Land für ein einzelnes Unternehmen sehr risikoreich ist. Der Unternehmer muss hohe Anfangsinvestitionen tätigen und die Produktionstechnik der neuen Umgebung anpassen. Anfängliche Fehler können hohe Kosten verursachen, und die Bedienung der Maschinen erfordert gut bezahlte Arbeiter aus dem Ausland oder eine teure Ausbildung der einheimischen Arbeiter. Zu diesen Hindernissen kommt die Tatsache hinzu, dass von diesen Anfangsinvestitionen nicht nur der risikofreudige Unternehmer, sondern das gesamte Land profitiert: „The difficulty is, to discover a method of inducing an individual to

---

<sup>1</sup> Hamilton, A., Report, 1791, S. 31.

<sup>2</sup> Mill, J. S., Principles, 1848, S. 918f.



incur an unavoidable outlay, the returns from which, although very beneficial to the society, are no more so to him who lays out a great deal, than to others who lay out nothing.“<sup>1</sup> Diese Faktoren machen laut Rae staatliche Unterstützungsmassnahmen zugunsten der Industriebetriebe notwendig.<sup>2</sup> Eine ähnliche Begründung der staatlichen Unterstützung von Pionierunternehmen liefert Alfred Marshall: „If he [the pioneer manufacturer] failed, his failure was full of lessons to those who came after; if he succeeded, the profits to himself would be trivial, as compared with those to his country.“<sup>3</sup>

In der neoklassischen Aussenhandelstheorie wird die internationale Arbeitsteilung und eine, auf komparativen Unterschieden beruhende, teilweise Spezialisierung als vorteilhaft angesehen. Unter der Annahme vollkommenen Wettbewerbs führt der freie internationale Handel für alle beteiligten Länder zum bestmöglichen Ergebnis. Das von Rae und Marshall geschilderte Problem tritt nicht auf, weil die Pionierunternehmer die zukünftige Entwicklung voraussehen und auf dem Kapitalmarkt mit den benötigten Mitteln versorgt werden.<sup>4</sup>

Werner Max Corden nennt aber Abweichungen vom Modell des vollkommenen Wettbewerbs, die staatliche Eingriffe notwendig machen können. So können zum Beispiel unvollkommene Informationen bezüglich der Zukunftsaussichten für die Unternehmer zu falschen Investitionsentscheiden führen. Investitionen können auch aufgrund unvollkommener Kapitalmärkte zu tief ausfallen, so dass das zum Aufbau einer Industrieunternehmung erforderliche Kapital ausbleibt. Corden erwähnt auch Formen externer Effekte, die Erziehungsmassnahmen nötig machen. Zum Beispiel können Investitionen in die innerbetriebliche Weiterbildung zu tief ausfallen, weil ein Wechsel der ausgebildeten Arbeitnehmer in andere Unternehmen befürchtet wird, oder das optimale Mass an Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wird nicht erreicht, falls die Firmen nicht verhindern können, dass auch andere Unternehmen davon profitieren. Andere externe Effekte, die ein Funktionieren des vollkommenen Wettbewerbs verhindern können, sind die Schaffung einer allgemein wirtschaftsfördernden Atmosphäre und die Verbesserung des Goodwills eines Landes.<sup>5</sup>

Im 19. Jahrhundert war, vor allem bei den amerikanischen, deutschen und französischen Autoren, die Angst vorhanden, dass sich der Unterschied zwischen der damals vorherrschenden Industrienation England und dem Rest der Welt zunehmend vergrössern könnte. Es wurde befürchtet, dass der internationale Handel einen kumulativen Prozess in Gang setzt, der alle Länder der Welt zu Rohstofflieferanten der englischen Industrie macht. Henry

---

<sup>1</sup> Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 55.

<sup>2</sup> Vgl. Rae, J., *New Principles*, 1834, S. 46-56.

<sup>3</sup> Marshall, A., *Competition*, 1890, S. 260f.

<sup>4</sup> Vgl. Corden, W. M., *Trade Policy*, 1974, S. 141; Grubel, H. G., *Anatomy*, 1966, S. 328f.; Meade, J. E., *Trade*, 1955, S. 256.

<sup>5</sup> Vgl. Corden, W. M., *Trade Policy*, 1974, S. 141-150.

Charles Carey bezeichnet diese Entwicklung zu einem einzigen dominanten Zentrum ökonomischer Aktivität als Zentralisation. Nur durch eine Schutzpolitik kann sich laut Carey, nach dem Prinzip der Konzentration, eine Mehrzahl lokaler industrieller Zentren ausserhalb Englands entwickeln.<sup>1</sup>

Mit dem Prinzip der kumulativen Verursachung versuchen Gunnar Myrdal und Nicholas Kaldor hundert Jahre nach Carey den wachsenden Vorsprung der USA, Westeuropas und Japans auf den Rest der Welt zu erklären. Auch hier wird argumentiert, dass durch internationalen Freihandel die Unterschiede zwischen den Ländern kumulativ vergrössert werden: „In the normal case a change does not call forth countervailing changes but, instead, supporting changes, which move the system in the same direction as the first change but much further. Because of such circular causation a social process tends to become cumulative and often to gather speed at an accelerating rate.“<sup>2</sup> Diese wachsenden Unterschiede werden von Kaldor durch zunehmende Skalenerträge im weitesten Sinn und die damit verbundene Konzentration der Industrieproduktion in bestimmten Gebieten erklärt. Diese Entwicklung kann nur dadurch durchbrochen werden, dass mit Hilfe einer staatlichen Entwicklungspolitik und Schutzmassnahmen gegen Aussen ein positiver kumulativer Prozesses in Gang gesetzt wird.<sup>3</sup>

Den Erziehungsschutztheorien ist gemeinsam, dass sie die Abschottung vom Weltmarkt nur als ein zeitlich befristetes Mittel ansehen, um einen eigenen, international konkurrenzfähigen Industriesektor aufzubauen. Die staatliche Unterstützung junger Unternehmungen ist notwendig, soll aber zeitlich beschränkt sein. Eine Ausnahme bilden hier Daniel Raymond, Mihail Manoilescu und Frank Graham, die auch eine Förderung von Sektoren, welche keine internationale Konkurrenzfähigkeit erreichen können, befürworten und sich deshalb für einen permanenten Schutz aussprechen. Die restlichen Autoren haben als Fernziel einen freien internationalen Handel zwischen gleichberechtigten Nationen und sehen die staatlichen Schutzmassnahmen nur als ein notwendiges Instrument an, um diese Gleichberechtigung zu erreichen.

---

<sup>1</sup> Vgl. Carey, H. C., *Principles*, 1858-1859, vol. 3, S. 209-232.

<sup>2</sup> Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 13.

<sup>3</sup> Vgl. Myrdal, G., *Economic Theory*, 1957, S. 13, 94; Kaldor, N., *Increasing Returns*, 1989, S. 204; Kaldor, N., *Regional Policies*, 1970, S. 143.

## 5.5. Auswahl der schützenswerten Sektoren

Wenn die spezielle Rolle des Industriesektors für die ökonomische Entwicklung eines Staates und die Notwendigkeit einer staatlichen Förderung anerkannt sind, geht es in einem weiteren Punkt darum, die förderungswürdigen Bereiche innerhalb dieses Sektors auszuwählen. Dass eine Auswahl notwendig ist, liegt an den eingeschränkten Möglichkeiten in den unterentwickelten Ländern: „Kein Entwicklungsland besitzt so viele jener knappen Ressourcen, dass es simultan alle Zweige der Industrie zu fördern vermöchte.“<sup>1</sup> Die Kriterien, die von den hier behandelten Ökonomen zur Bestimmung dieser Bereiche aufgestellt wurden, unterscheiden sich zum Teil beträchtlich.

Alexander Hamilton nennt fünf Kriterien zur Auswahl der unterstützungswürdigen Bereiche: Die Fähigkeit, die benötigten Rohstoffe im Inland zu erzeugen, die Möglichkeit, Maschinen einzusetzen, die Einfachheit des Fabrikationsprozesses, die Vielseitigkeit der Verwendung des hergestellten Artikels und die Beziehung zu anderen, nichtökonomischen Interessen wie zum Beispiel der Landesverteidigung. Diese fünf allgemeinen Kriterien wendet Hamilton im letzten Teil seines „Report on the Subject of Manufactures“ bei der Untersuchung einzelner Sektoren an und macht, darauf beruhend, seine praktischen Vorschläge für die Gesetzgebung der Vereinigten Staaten.<sup>2</sup>

Die zum Aufbau einer eigenen Industrie berufenen Nationen Lists sollen in erster Linie den Konsumgütersektor fördern: „Eine früher durch Zölle nicht zureichend beschützte, aber zu grösseren Fortschritten in den Manufakturen sich berufen fühlende Nation muss vor allem darauf denken, diejenigen Manufakturen emporzubringen, welche Artikel des gemeinsamen Verbrauchs fabrizieren.“<sup>3</sup> Dieser Sektor erfordert viel Kapital und den Einsatz von Maschinen, was wiederum den technischen Fortschritt fördert. Daneben ist er beschäftigungsintensiv und befriedigt die Grundbedürfnisse der einheimischen Bevölkerung, wodurch die nationale Unabhängigkeit gefördert wird. Als letzten Grund erwähnt List die Tatsache, dass der Wert dieser Güter relativ niedrig ist und sich der Schmuggel deshalb nicht lohnt.<sup>4</sup> Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass List erkannt hat, dass von neu aufkommenden Industriezweigen positive Effekte auf andere Bereiche übergehen: „Besonderen Schutz erfordern nur die wichtigsten Zweige ... Werden diese Hauptzweige gehörig geschützt und ausgebildet, so

---

<sup>1</sup> Strösslin, W., Friedrich Lists Lehre, 1968, S. 43.

<sup>2</sup> Vgl. Hamilton, A., Report, 1791, S. 78f.; Harrower, G. H., Hamilton, 1887, S. 44.

<sup>3</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 258.

<sup>4</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 157, 258f.

ranken alle übrigen minder bedeutenden Manufakturzweige auch bei geringerem Schutz an ihnen empor.“<sup>1</sup>

Auch Dieter Senghaas betont die Wichtigkeit bestimmter Industriezweige, die aufgrund ihrer vor- und nachgelagerten Folgeeffekte auf andere Bereiche, Spin-offs genannt, einen hohen entwicklungsstrategischen Stellenwert besitzen. Diese sogenannten industrialisierenden Industriezweige werden von Senghaas wie folgt beschrieben: „Ihre Produkte können als Grundprodukte bezeichnet werden: zum Teil dient ihr Einsatz an anderer Stelle in Industrie und Landwirtschaft der Produktivitätssteigerung ..., zum anderen stellen sie die unerlässlichen Inputs von industriell produzierten Konsumgütern dar ... Industrialisierungs-Industrien sollen den Aufbau vor- und nachgelagerter Branchen anreizen. Indem in ihnen tendenziell mit moderner Technologie produziert wird, verbilligen sich Vor- und Zwischenprodukte, und es verbessern sich die allgemeinen Produktionsbedingungen.“<sup>2</sup> Wie List betont auch Senghaas die grosse Bedeutung einer Produktion von allgemein erwerbbaaren Konsumgütern. Nur wenn die Grundprodukte aus den industrialisierenden Industriezweigen in den Konsumgütersektor gelangen und somit zur Versorgung der einheimischen Bevölkerung dienen, hat der Entwicklungsprozess eine soziale Breitenwirkung und setzt eine innere Dynamik in Gang.<sup>3</sup>

Die Folgewirkungen bestimmter Industriezweige auf andere Bereiche wurden in der neoklassischen Theorie von Werner Max Corden unter dem Titel der positiven dynamischen externen Effekte behandelt. Danach sollen diejenigen Bereiche, die besonders fortschrittlich sind, eine wirtschaftsfördernde Atmosphäre schaffen oder den Goodwill eines Landes besonders verbessern, geschützt werden, weil sie positiv auf andere Bereiche wirken. Zusätzliche Bedingungen für Schutzmassnahmen sind das „Mill- und Bastable-Kriterium“, das heisst, die Unternehmungen müssen nach einer gewissen Zeit international konkurrenzfähig werden, und die Kosten der Massnahme müssen durch den Nutzen aufgewogen werden. Diejenigen Bereiche, welche diese Voraussetzungen erfüllen, sind laut Corden schutzwürdig, wobei in der neoklassischen Theorie im Bereich der Effizienz der Mittel und der Auswahl der Sektoren weitere Einschränkungen gemacht werden.<sup>4</sup>

Das Kriterium von John Stuart Mill, das die Auswahl der schützenswerten Industriebereiche anhand der Möglichkeit, internationale Konkurrenzfähigkeit zu erlangen, vornimmt, unterscheidet sich von den Kriterien Hamiltons und Lists dadurch, dass es sich am Ausland orientiert. Im Vordergrund steht nicht mehr die Bedeutung des Sektors für die einheimische Volkswirtschaft, sondern die internationale Konkurrenzfähigkeit. Wenn der Schutz nach

---

<sup>1</sup> List, F., *Das nationale System*, 1841, S. 157.

<sup>2</sup> Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 269f.

<sup>3</sup> Vgl. Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung*, 1977, S. 269f.

<sup>4</sup> Vgl. Corden, W. M., *Trade Policy*, 1974, S. 148-150.

einer gewissen Zeit abgebaut und internationaler Freihandel betrieben werden soll, muss das Argument der zukünftigen internationalen Konkurrenzfähigkeit eine Rolle bei der Auswahl der zu schützenden Bereiche spielen. Das Kriterium untersucht allerdings nur einen einzelnen Industriesektor, die Frage, ob die Massnahmen einen positiven Einfluss auf andere Unternehmungen, die Beschäftigung oder nichtökonomische Faktoren haben- spielt dabei keine Rolle.<sup>1</sup> Charles F. Bastable schränkt die schützenswerten Bereiche weiter ein, indem er fordert, dass die anfänglichen gesellschaftlichen Kosten des Eingriffs, die durch höhere Preise entstehen, durch den späteren Nutzen der Massnahme kompensiert werden.<sup>2</sup>

Allerdings stellt sich die Frage, ob die Bezeichnung „Mill- und Bastable-Kriterien“ sinnvoll ist, da diese Auswahlkriterien in ähnlicher Form schon 1826 bei Charles Ganilh und 1834 bei John Rae erschienen. Ganilhs Aussage erinnert an das „Mill-Kriterium“: „Quand le producteur national n'est pas et ne peut pas être aussi favorable au consommateur que le producteur étranger, il faut préférer celui-là à celui-ci; et c'est alors qu'il est vrai de dire qu'on doit acheter de l'étranger tout ce qu'on ne peut faire aussi bien, ni à aussi bon marché que lui.“<sup>3</sup> Die Auswahl der schützenswerten Bereiche bei Rae enthält neben dem Faktor der internationalen Konkurrenzfähigkeit auch schon eine Art Kosten-Nutzen-Analyse der Eingriffe, die an das „Bastable-Kriterium“ erinnert: „The Question again resolves itself into particulars, and the investigations of the political economist, would seem to be confined to the tracing out, from the principles of his science, rules determining when the passage of any art is practicable, and when the benefits derived from it will exceed, or fall short of the necessary expense of effecting the passage ... When these measures are completely successful, that is, when the commodity, the product of the art in question, comes to be made at the same cost in the country to which its manufacture is transferred, as in that from which it comes, or at less cost than there.“<sup>4</sup>

Anders als Mill propagieren Frank Graham und Mihail Manoilescu auch Schutzmassnahmen für Güter, die nicht international konkurrenzfähig werden können. Graham zeigt, dass unter der Annahme zunehmender und abnehmender Skalenerträge „it may be to a country's economic advantage to protect an industry which could not grow up or survive without protection and never will be able to survive without it, an industry which has no comparative advantage when the protective duty is first levied nor ever attains one under it.“<sup>5</sup> Das Kriterium Manoilescos ist die Produktivität: Wenn diese in einem bestimmten Industriebereich über dem Durchschnitt des Landes liegt, ist dieser Bereich schützenswert, da die Schutzmass-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Mill, J. S.*, *Principles*, 1848, S. 918f.

<sup>2</sup> Vgl. *Bastable, C. F.*, *International Trade*, 1903, S.139f.

<sup>3</sup> *Ganilh, Ch.*, *Dictionnaire*, 1826, S. 219.

<sup>4</sup> *Rae, J.*, *New Principles*, 1834, S. 364.

<sup>5</sup> *Graham, F. D.*, *Aspects of Protection*, 1923, S. 202f.

nahmen die durchschnittliche Produktivität des Landes erhöhen: „Une opération économique est généralement profitable quand elle provoque dans le pays, une nouvelle production (ou une augmentation de la quantité d’une production ancienne) comportant une productivité supérieure à la moyenne de la productivité du pays.“<sup>1</sup> Konsequenterweise sprechen sich Graham und Manoilescu nicht für einen temporären, sondern für einen permanenten Schutz aus.<sup>2</sup>

Die Kriterien, anhand derer eine Auswahl der zu schützenden Sektoren vorgenommen werden soll, lassen sich grob in zwei Gruppen einteilen. Einerseits solche, die sich an internen Gegebenheiten ausrichten, andererseits gibt es Kriterien, die sich an der ausländischen Konkurrenz orientieren. Im ersten Fall sind die Folgewirkungen bestimmter Industriezweige auf andere ökonomische und nichtökonomische Bereiche innerhalb eines Landes zu beachten.

Daneben muss die zukünftige internationale Konkurrenzfähigkeit als Kriterium bei der Auswahl der unterstützungswürdigen Bereiche unbedingt in Betracht gezogen werden, wenn, wie bei den meisten Erziehungsschutztheorien, das Fernziel des internationalen Freihandels besteht, der Schutz also nur temporär ist.

## 5.6. Die Instrumente des Erziehungsschutzes

Das wichtigste Instrument zum Schutz junger Industrien vor der ausländischen Konkurrenz sind zweifelsohne Zölle und andere Einfuhrbeschränkungen. Praktisch alle hier behandelten Autoren erwähnen in ihren Ausführungen Schutzzölle als ein mögliches Mittel, um den Aufbau eines eigenen Industriesektors zu erleichtern und damit eine wirtschaftliche Weiterentwicklung zu ermöglichen. Aufgrund dieser grossen Bedeutung der Zölle werden die Begriffe „Erziehungsschutzargument“ und „Erziehungszollargument“ oft als Synonyme verwendet.

Besonders bei Friedrich List spielen die Zölle eine wichtige Rolle, so schreibt zum Beispiel Josef Molsberger: „Um das Ziel der Industrialisierung zu erreichen, muss nach List die staatliche Wirtschaftspolitik tätig werden. Welche Instrumente soll sie einsetzen? Mit frappierender Einseitigkeit nennt List an erster Stelle immer wieder den Zollschatz gegen Importe, vor allem gegen Importe aus dem fortgeschrittenen Industrieland England.“<sup>3</sup> Die grosse Bedeutung der Schutzzölle für List ist auch an der Tatsache ersichtlich, dass er das

---

<sup>1</sup> *Manoilescu, M.*, Protectionnisme, 1929, S. 183.

<sup>2</sup> Vgl. *Manoilescu, M.*, Protectionnisme, 1929, S. 190-198.

<sup>3</sup> *Molsberger, J.*, Gewerbe- und Industriepolitik, 1990, S. 129f.

26. Kapitel seines „Nationalen Systems“ „Die Douane als Hauptmittel zu Pflanzung und Beschützung der inneren Manufakturkraft“<sup>1</sup> genannt hat.

List spricht sich keinesfalls für Zölle in allen Wirtschaftsbereichen aus. Es reicht, wenn die wichtigsten Industriezweige geschützt werden, weniger bedeutende Industriesektoren profitieren indirekt von diesem Schutz und können sich so entwickeln.<sup>2</sup> Auch für landwirtschaftliche Produkte lehnt er Schutzzölle ab: „Die innere Agrikultur durch Schutzzölle heben zu wollen, ist ein törichtes Beginnen, weil die innere Agrikultur nur durch die inländischen Manufakturen auf ökonomische Weise gehoben werden kann, und weil durch die Ausschliessung fremder Rohstoffe und Agrikulturprodukte die eigenen Manufakturen des Landes niedergehalten werden.“<sup>3</sup> Eine weitere Einschränkung macht List bei der Einfuhr von hochentwickelten Maschinen. Diese soll gestattet werden, um den einheimischen Unternehmungen den Zugang zu besseren Produktionsverfahren und dem darin enthaltenen technischen Wissen zu ermöglichen.<sup>4</sup>

List plädiert dafür, die Höhe und Entwicklung der Schutzzölle im voraus bekanntzugeben und diese möglichst einzuhalten, um den Unternehmern und anderen Wirtschaftssubjekten eine grössere Sicherheit in ihren Planungen zu garantieren. Die Höhe der Zölle ist nach List abhängig von der Ausgangssituation des jeweiligen Landes. Wenn der Übergang von einem Zustand ohne Importe stattfindet, List denkt dabei zum Beispiel an Deutschland und Frankreich nach der Kontinentalsperre Napoleons, müssen die Zölle anfangs sehr hoch sein und erst allmählich sinken. Wenn die Schutzzölle allerdings aus einem Zustand der freien Einfuhr errichtet werden, müssen sie zu Beginn sehr tief sein und anschliessend langsam erhöht werden. Als Richtwert für die maximale Höhe der Zölle nennt List 40-60%. Länder, die auch unter einem solchen Schutz keine Industrie entwickeln, erfüllen die Grundbedingungen zum Aufbau eines eigenen Industriesektors nicht.<sup>5</sup>

In der Einleitung zu seinem „Nationalen System der politischen Ökonomie“ betont List, dass die Schutzzölle nicht so hoch sein dürfen, dass die ausländische Konkurrenz gänzlich ausgeschlossen wird: „Allzu hohe Einfuhrzölle, welche die auswärtige Konkurrenz gänzlich ausschliessen, sind der Nation selbst, die sie anlegt, schädlich, indem dadurch der Wetteifer der Manufakturisten mit dem Ausland ausgeschlossen und Indolenz genährt wird.“<sup>6</sup> Diese Aussage erinnert an die Ideen Charles Ganilh's. Auch dieser spricht sich gegen zu hohe Zölle aus,

---

<sup>1</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 256.

<sup>2</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 157.

<sup>3</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 16.

<sup>4</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 260f.

<sup>5</sup> Vgl. List, F., Das nationale System, 1841, S. 258-260.

<sup>6</sup> List, F., Das nationale System, 1841, S. 17.

weil die einheimischen Hersteller durch die ausländische Konkurrenz einen grösseren Anreiz haben, ihre Produktionsmethoden zu verbessern.<sup>1</sup>

Auch Gunnar Myrdal, Nicholas Kaldor und Paul Prebisch empfehlen in ihren Politikvorschlägen moderate Schutzzölle.<sup>2</sup> Diese sollen den Preismechanismus nur minimal beeinflussen und den Unternehmen einen Anreiz bieten, international konkurrenzfähig zu werden. Prebisch betont, dass dadurch vermieden werden kann, dass ineffiziente Unternehmungen, ohne Aussicht auf das Erreichen internationaler Konkurrenzfähigkeit, über Jahre hinweg geschützt werden. Kaldor schreibt zur Höhe der Schutzzölle: „What distinguishes the successful industrialisers from the others was the use of relatively moderate tariffs – no greater than was necessary to make domestic industries profitable.“<sup>3</sup>

Andere Vorstellungen von der Ausgestaltung des Zollsystems hat Henry Charles Carey. Er fordert Prohibitivzölle für den grössten Teil der Güter und erlaubt nur die Einfuhr derjenigen Produkte, die aus klimatischen Gründen im eigenen Land nicht hergestellt werden können. Der prohibitive Charakter seines Schutzsystems ist auch deshalb erstaunlich, weil zur Zeit Careys die Zolleinnahmen eine der wichtigsten Einnahmequellen der meisten Länder darstellten.<sup>4</sup> Im Unterschied zu den vorher genannten Autoren hält er es für unnötig, ein gewisses Mass an ausländischer Konkurrenz zuzulassen. Seiner Meinung nach genügt die einheimische Konkurrenz vollkommen: „The internal competition which takes place soon does away with everything like monopoly, and by degrees reduces the price of the article to the minimum of a reasonable profit on the capital invested.“<sup>5</sup> Allerdings betont auch Carey den temporären Charakter des Schutzes, der für ihn nur ein Instrument zum Erreichen von freien und gerechten Handelsbeziehungen zwischen entwickelten Nationen darstellt.<sup>6</sup>

Diese zeitliche Beschränkung der Zölle lehnen zum Beispiel Daniel Raymond und Mihail Manoilescu ab.<sup>7</sup> Besonders Raymond betont ausdrücklich, dass ein Abbau einmal eingeführter Schutzzölle unmöglich ist, sogar eine Reduktion eines einmal erhobenen Zollsatzes für den betroffenen Sektor bezeichnet er als ruinös: „If an existing tariff on a particular article is suddenly reduced, it will have the uniform effect of prostrating, and probably totally destroying that branch of manufacture.“<sup>8</sup> Als Regeln zur Festlegung der Zölle gibt er

---

<sup>1</sup> Vgl. *Ganilh, Ch.*, Dictionnaire, 1826, S. 143-150.

<sup>2</sup> Vgl. *Myrdal, G.*, Internationale Wirtschaft, 1958, S. 355-359; *Kaldor, N.*, Increasing Returns, 1989, S. 206; *Prebisch, R.*, Commercial Policy, 1959, S. 11.

<sup>3</sup> *Kaldor, N.*, Increasing Returns, 1989, S. 206.

<sup>4</sup> Vgl. *Carey, H. C.*, Principles, 1858-1859, vol. 3, S. 224-226; *Morrison, R. J.*, Carey and American Economic Development, 1986, S. 50f.

<sup>5</sup> *Carey, H. C.*, Principles, 1858-1859, vol. 2, S. 182f.

<sup>6</sup> Vgl. *Carey, H. C.*, Principles, 1858-1859, vol. 3, S. 453.

<sup>7</sup> Vgl. *Raymond, D.*, Elements, 1823, S. 195f.; *Manoilescu, M.*, Protectionnisme, 1929, S. 190-198.

<sup>8</sup> *Raymond, D.*, Elements, 1823, S. 196.



an, dass die Belastungen für Güter, die im Inland nicht hergestellt werden können, am tiefsten sein müssen, während sie in den Sektoren mit der höchsten inländischen Beschäftigung am höchsten sein sollten. Die Ausgestaltung des Schutzsystems muss Raymond zufolge aber den besonderen Umständen des betroffenen Landes angepasst werden.<sup>1</sup> Ob zum Beispiel Zölle erhoben oder Subventionen bezahlt werden, spielt keine Rolle, denn „they are only different expedients for accomplishing the same object – the encouragement of the industry of the nation.“<sup>2</sup>

Auch Frank Graham spricht sich für einen permanenten Protektionismus aus, und zwar für diejenigen Länder, die einen komparativen Vorteil in Sektoren mit abnehmenden Skalenerträgen aufweisen. Damit es in diesen Ländern nicht zu einer falschen Spezialisierung kommt, bedarf es permanenten Schutzmassnahmen: „This possibility of advantageous permanent protection was not seen by Hamilton and List, no doubt because it challenges the assumption of constant cost, an assumption which in their time was probably more consonant with facts than at present.“<sup>3</sup>

Im Gegensatz zu Friedrich List, der nur Zölle als Instrument zur Entwicklung eines international konkurrenzfähigen Industriesektors behandelt, spricht sich Alexander Hamilton für eine Kombination von Zöllen und Subventionen aus. Zölle bringen den einheimischen Unternehmungen zwar Vorteile im Inland, indem sie die Preise der ausländischen Konkurrenten erhöhen, auf den Export wirken sie sich allerdings nicht positiv aus: „It cannot escape notice that a duty upon the importation of an article can no otherwise aid the domestic production of it than by giving the latter greater advantages in the home market. It can have no influence upon the advantageous sale of the article produced in foreign markets, no tendency, therefore, to promote its exportation.“<sup>4</sup> Aus diesem Grund müssen die Zolleinnahmen zur Subventionierung der einheimischen Industrieunternehmen verwendet werden, wodurch deren internationale Konkurrenzfähigkeit verbessert wird.<sup>5</sup>

Den gleichen Vorschlag wie Alexander Hamilton macht 175 Jahre später der Neoklassiker Herbert G. Grubel, um das Problem der fehlenden Mittel der Entwicklungsländer zur Subventionierung ihrer Unternehmungen zu lösen: „However there exists an institutional arrangement which is capable of dealing with this problem: Set the tariff at such a level that imports can enter the country and use the revenue collected to pay a subsidy to the domestic industry.“<sup>6</sup> Hier werden Zölle nur erhoben, um die erforderlichen Mittel zur Subventionie-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Raymond, D.*, *Elements*, 1823, S. 195f.

<sup>2</sup> *Raymond, D.*, *Elements*, 1823, S. 188.

<sup>3</sup> *Graham, F. D.*, *Aspects of Protection*, 1923, S. 211.

<sup>4</sup> *Hamilton, A.*, *Report*, 1791, S. 66.

<sup>5</sup> *Hamilton, A.*, *Report*, 1791, S. 66f.

<sup>6</sup> *Grubel, H. G.*, *Anatomy*, 1966, S. 340.

rung des Industriesektors einzunehmen. Grundsätzlich sind sich die neoklassischen Autoren aber einig, dass Subventionen den Zöllen bei der Unterstützung junger Industrien vorzuziehen sind. Grubel erwähnt drei wichtige Gründe dafür: Erstens führen Subventionen, im Gegensatz zu Zöllen, nicht zu einem Verlust an Konsumentenrente, weshalb die Einführungskosten der neuen Industrie kleiner werden. Zweitens wird die Gesellschaft durch die Zahlung der Subventionen ständig daran erinnert, dass sie die Unterstützung junger Industrien etwas kostet, was dazu führt, dass der Nutzen der Massnahmen dauernd überprüft wird. Drittens haben Veränderungen der Weltpreise einen direkten Einfluss auf die Höhe der Subventionen und werden deshalb bei der Überprüfung des Projekts stärker berücksichtigt.<sup>1</sup>

Robert E. Baldwin erklärt die Vorteilhaftigkeit von Subventionen gegenüber Zöllen durch die Tatsache, dass Schutzzölle durch die Preiserhöhungen den inländischen Konsum stören und eine sozial effiziente Ressourcenallokation in den neuen Industrien verhindern.<sup>2</sup> Er fordert direktere, selektivere Eingriffe als dies Schutzzölle sind: „I will not deny that there are unique factors affecting new industries which may require market intervention by public authorities if a socially efficient allocation of resources is to be achieved. What I will question is the effectiveness of tariffs in accomplishing this result ... What is needed, of course, is a subsidy to the initial entrants into the industry for discovering better productive techniques.“<sup>3</sup>

Als Ergänzung der protektionistischen Instrumente schlagen einige der behandelten Ökonomen eine wirtschaftliche Integration von Entwicklungsländern vor. Diese Massnahme, wurde in den fünfziger Jahren des 20. Jahrhunderts von Gunnar Myrdal und Raul Prebisch vorgeschlagen. Myrdal regt eine Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsländern auf dem Gebiet des internationalen Handels mit Industrieerzeugnissen an, weil die Märkte der einzelnen Länder oft zu klein sind, um eine wirtschaftliche Produktion mit Hilfe neuer Technologien zu ermöglichen: „Besonders wenn die technischen Bedingungen einer wirtschaftlichen Produktionsweise einen grossen heimischen Markt erfordern, sollte sich eine regionale Gruppe unterentwickelter Länder zusammentun, um das Wachstum der Industrie hinter einem Schutzwall gegen die industriell fortgeschrittenen Länder voranzutreiben.“<sup>4</sup>

Prebisch betont, dass ohne gemeinsamen Markt, „there will be a continued tendency by each country to try to produce everything – say from automobiles to machinery – under the sheltering wing of very high protection.“<sup>5</sup> Um dies zu vermeiden fordert er zum Beispiel eine wirtschaftliche Integration Lateinamerikas mit einem gewissen Schutz gegenüber anderen

---

<sup>1</sup> Vgl. Grubel, H. G., *Anatomy*, 1966, S. 339f.

<sup>2</sup> Vgl. Baldwin, R. E., *Infant-Industry Tariff Protection*, 1969, S. 244.

<sup>3</sup> Baldwin, R. E., *Infant-Industry Tariff Protection*, 1969, S. 235f., 238.

<sup>4</sup> Myrdal, G., *Internationale Wirtschaft*, 1958, S. 330.

<sup>5</sup> Prebisch, R., *Commercial Policy*, 1959, S. 22.

Industrielländern. Dieser grosse gemeinsame Markt würde den Handel mit Industriegütern innerhalb Lateinamerikas fördern, und eine Spezialisierung der einzelnen Länder auf gewisse Industrieprodukte ermöglichen.<sup>1</sup>

Das Argument der wirtschaftlichen Integration als Voraussetzung für eine erfolgreiche Entwicklungspolitik ist schon bei Friedrich List zu finden. Eine Nation muss eine gewisse Grösse haben, um die produktiven Kräfte vollständig zu entwickeln und eine international konkurrenzfähige Industrie aufzubauen, denn „ein kleiner Staat kann innerhalb seines Territoriums nie die verschiedenen Produktionszweige zur vollständigen Ausbildung bringen.“<sup>2</sup> Zur Korrektur dieser Zustände wurden bisher folgende Mittel verwendet: „Territorialgebrechen der Nationalkörper wird abgeholfen entweder vermittelt der Erbfolge wie bei England und Schottland, oder durch Kauf wie bei Florida und Louisiana, oder durch Eroberung wie bei Grossbritannien und Irland.“<sup>3</sup> Daneben erwähnt er aber auch den freien Vertrag als viertes, zu dieser Zeit modernstes Mittel, der das Recht der einzelnen Staaten am besten respektiert. Als positives Beispiel dafür nennt er den deutschen Zollverein, zu dessen Entstehen er mit der Gründung des deutschen Handelsvereins einen entscheidenden Beitrag leistete.<sup>4</sup>

Die Problematik der mangelnden Grösse des Binnenmarkts wird auch von Dieter Senghaas und Ulrich Menzel thematisiert. Sie kommen in ihrer Untersuchung von historischen Entwicklungswegen zum Schluss, dass kleine Länder diesen Nachteil durch eine vermehrte Exportorientierung ausgleichen konnten: „Je kleiner die Bevölkerungszahl (und Fläche) [einer Volkswirtschaft], um so grösser die Aussenorientierung.“<sup>5</sup>

Neben Zöllen und Subventionen wurden vor allem im 18. und 19. Jahrhundert direkte Eingriffe zur Innovationsförderung, einer Verbesserung der Ausbildungsmöglichkeiten und der Transportinfrastruktur vorgeschlagen. James Steuart und Alexander Hamilton betonen besonders die wichtige Rolle der Förderung neuer Erfindungen und Verbesserungen der Maschinen im Inland, und der Einführung beziehungsweise wirtschaftlichen Anwendung ausländischer Erfindungen.<sup>6</sup> Friedrich List legt grossen Wert auf eine Verbesserung der Infrastruktur durch die Schaffung von neuen Verkehrswegen, besonders Eisenbahnlinien.<sup>7</sup> Der Aspekt des technischen Wissens wurde in neuerer Zeit von Luigi L. Pasinetti in den Mittelpunkt seiner Überlegungen zu den grossen weltweiten Wohlstandsunterschieden gestellt. Er

---

<sup>1</sup> Vgl. *Prebisch, R.*, Commercial Policy, 1959, S. 22f.

<sup>2</sup> *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 154.

<sup>3</sup> *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 155.

<sup>4</sup> Vgl. *List, F.*, Das nationale System, 1841, S. 155.

<sup>5</sup> *Menzel, U./Senghaas, D.*, Europas Entwicklung, 1986, S. 23.

<sup>6</sup> Vgl. *Steuart, J.*, Principles, 1767, vol.1, S. 263; *Hamilton, A.*, Report, 1791, S. 72f.

<sup>7</sup> Vgl. *List, F.*, Die Welt bewegt sich, 1837, S. 85-96.

fordert, dass die Gewinne aus den technischen Weiterentwicklungen besser verteilt und vermehrt auch den Entwicklungsländern zugänglich gemacht werden.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Pasinetti, Luigi L.*, *Structural Change*, 1981, S. 274-276.

## 6. Wirtschaftspolitische Anwendungen der Theorie

### 6.1. Die Industrialisierung der Vereinigten Staaten im 19. Jahrhundert

#### 6.1.1. Der Aufbau der ersten Industriebetriebe

Während der ersten Periode nach der Unabhängigkeitserklärung von 1776 änderte sich, im Vergleich zur Kolonialzeit, in den neu gegründeten Vereinigten Staaten kaum etwas an den wirtschaftlichen Zuständen. Das Land war durch die Landwirtschaft und kleine Handwerksbetriebe, die in engem Zusammenhang mit der Landwirtschaft standen, geprägt, während praktisch keine grösseren Manufakturbetriebe existierten. Die meisten Manufakturwaren wurden aus dem Ausland, in erster Linie aus England, eingeführt und gegen Landwirtschaftsprodukte eingetauscht. Die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Gütern in Europa war durch die Unruhen der französischen Revolution und die Kriege stark angestiegen, so dass die Konzentration auf die Landwirtschaft für die USA sehr positive Auswirkungen hatte.<sup>1</sup>

Im Mittelpunkt der damaligen politischen Debatte stand die Auseinandersetzung zwischen Alexander Hamilton und Thomas Jefferson. Hamilton trat dabei für eine aktive Bundespolitik mit dem Ziel des Aufbaus einer amerikanischen Industrie ein. Er forderte eine staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung, eine Verbesserung der Infrastruktur und Schutzzölle um der übermächtigen englischen Konkurrenz entgegenzutreten. Der Freihändler Jefferson trat für ein agrarisch und an Handelsinteressen orientiertes Amerika ein und misstraute einer zu mächtigen Zentralregierung. Aus diesem Konflikt entstanden die beiden politischen Parteien der „Federalists“ um Hamilton und John Adams und der „Jeffersonian Republicanians“.<sup>2</sup>

Das erste Zollgesetz wurde im Jahr 1789 erlassen und legte einen generellen Zollsatz von 5% fest. Für Luxusgüter galten höhere Sätze von bis zu 15%, die durchschnittlichen Abgaben auf Manufakturwaren betrugen ungefähr 7,5 – 10%. Diese Zölle dienten fast ausschließlich der Erhöhung der Staatseinnahmen und hatten nicht zum Ziel, die amerikanische Volkswirtschaft in eine bestimmte Richtung zu steuern. Eine Ausnahme bildeten einige spezifische Abgaben auf Güter, die in Kriegs- oder Krisenzeiten von grosser Bedeutung waren. In diesen Bereichen sollte eine vom Ausland unabhängige Produktion aufgebaut werden. Da die Zolleinnahmen die wichtigste Einnahmequelle des Staates waren, wurden in

---

<sup>1</sup> Vgl. Taussig, F. W., *Tariff History*, 1888, S. 8-11.

<sup>2</sup> Vgl. Spannaus, N./White Ch., *Political Economy*, 1996, S. 20-41; Dippel, H., *Geschichte*, 1997, S. 33f.

der Folgezeit die Zolltarife einige Male leicht erhöht, um die gestiegenen Bundesausgaben zu finanzieren, sie blieben aber in einer moderaten Höhe.<sup>1</sup>

Um die Jahrhundertwende entstanden in den Vereinigten Staaten die ersten Fabriken, die maschinell Baumwoll- und Wolltextilien herstellten, wobei die Maschinen und das dazu erforderliche technische Wissen meistens von englischen Immigranten stammten. So wurde zum Beispiel Samuel Slater, der Begründer der ersten amerikanischen Baumwollindustrie durch die „Philadelphia Society for Promoting Manufactures“ von einer der bekannten Fabriken Arkwrights in England abgeworben. Im Bereich der Wolltextilien wurden die ersten Fabriken von den Gebrüdern Scholfield und James Saunderson, die ebenfalls aus Grossbritannien einwanderten, gegründet. Die einheimischen Unternehmen konnten allerdings nur einen verschwindend kleinen Anteil der inländischen Nachfrage decken, während die Importe aus England stetig zunahmen. Im Jahr 1803 existierten in den USA zum Beispiel nur vier Baumwollfabriken, vier Jahre später hatte sich deren Zahl auf 15 erhöht.<sup>2</sup>

Das Jahr 1807 markierte eine Kehrtwende in der Industriegeschichte der Vereinigten Staaten von Amerika. Im Sog der Napoleonischen Kriege wurden amerikanische Schiffe immer wieder Opfer britischer und französischer Übergriffe, so dass die Vereinigten Staaten im Dezember 1807 ein Handelsembargo beschlossen. Dieses Embargo untersagte jeden Handel mit anderen Staaten, verbot amerikanischen Schiffen das Anlaufen ausländischer Häfen und sollte die Neutralität der USA belegen. Das Handelsembargo wurde 1809 durch den „Non-Intercourse Act“ ersetzt, der den Handel mit allen Ländern ausser England und Frankreich - inklusive deren Kolonien - wieder erlaubte. Drei Jahre später begann der Krieg mit England, der bis Ende 1814 dauerte und während dem jegliche Handelsverbindungen mit England untersagt und alle Importzölle verdoppelt wurden.<sup>3</sup>

Der amerikanische Aussenhandel wurde in diesen sieben Jahren durch die erwähnten Massnahmen auf einen Bruchteil seines früheren Volumens reduziert. Der Wert der Importe betrug im Jahr 1814 nur noch einen Zehntel desjenigen von 1807, die Exporte nahmen sogar auf einen Fünfzehntel ab. Die Vereinigten Staaten befanden sich für einige Jahre in einem autarkieähnlichen Zustand und waren gezwungen, die einheimische Nachfrage selber zu befriedigen, was zu einem grossen Aufschwung der Industriebetriebe führte.<sup>4</sup> Frank W. Taussig beschreibt diese Entwicklung wie folgt: „This series of restrictive measures blocked the accustomed channels of exchange and production, and gave an enormous stimulus to

---

<sup>1</sup> Vgl. Taussig, F. W., *Tariff History*, 1888, S. 14-16; Bairoch, P., *Economics and World History*, 1993, S.32f.

<sup>2</sup> Vgl. Taussig, F. W., *Tariff History*, 1888, S. 25-28, 37f.; Johnson, E. A. J., *Basic Economic Institutions*, 1955, S. 116f.

<sup>3</sup> Vgl. Johnson, E. A. J., *Basic Economic Institutions*, 1955, S. 111f.; Taussig, F. W., *Tariff History*, 1888, S. 15f.; Dippel, H., *Geschichte*, 1997, S. 36-38; Rider, Ch., *Economic History*, 1995, S. 337.

<sup>4</sup> Vgl. Johnson, E. A. J., *Basic Economic Institutions*, 1955, S. 111f.

those branches of industry whose products had before been imported. Establishments for the manufacture of cotton goods, woollen cloths, iron, glass, pottery, and other articles sprang up with a mushroom growth ... the restrictive legislation of 1808-15 was, for the time being, equivalent to extreme protection.“<sup>1</sup>

Durch die geringe Grösse der neu entstandenen Fabriken und den relativ kleinen Kapitalbedarf, insbesondere für Fixkapital, benötigte der Aufbau neuer Unternehmungen nur wenig Zeit. Das erforderliche Kapital wurde zu einem grossen Teil von reichen Händlern an der Ostküste zur Verfügung gestellt, deren Geschäfte durch das Embargo und den Krieg stark eingeschränkt wurden und die deshalb neue Investitionsmöglichkeiten suchten. Die ersten Industriebetriebe konzentrierten sich auf den Nordosten des Landes und wurden durch eine staatlich unterstützte Verbesserung der Transportinfrastruktur besser miteinander verbunden, so dass der Umfang des regionalen Handels schnell anstieg und ein regionaler, wenn nicht sogar nationaler Markt entstehen konnte.<sup>2</sup>

Die rasante Entwicklung während dieser kurzen Zeitspanne kann anhand einiger Zahlen aus den wichtigsten Industriesektoren verdeutlicht werden: Die Anzahl Spindeln Baumwolle, die in amerikanischen Fabriken verarbeitet wurde, betrug im Jahr 1807 8'000, im Jahr 1810 87'000 und wuchs bis 1815 auf 130'000 an. Der Wert der maschinell hergestellten Wollprodukte nahm zwischen 1810 und 1815 von 4'000'000 Dollar auf 19'000'000 Dollar zu. Auch die Eisenproduktion, die vor dem amerikanischen Embargo praktisch vollständig in englischer Hand lag, nahm in diesen Jahren der Abschottung vom internationalen Handel stark zu.<sup>3</sup>

#### **6.1.2. Die Umsetzung der Schutzpolitik des „Amerikanischen Systems“ nach dem Krieg gegen England**

Das Ende des Kriegs bedeutete für die amerikanischen Industriebetriebe auch das Ende des Schutzes vor der ausländischen Konkurrenz. Die gesamten Importe der Vereinigten Staaten hatten im Jahr 1814 einen Wert von 13'000'000 Dollar und stiegen im Jahr 1815 auf 113'000'000 Dollar, bis 1816 sogar auf 147'000'000 Dollar an, wodurch sich die Befürchtungen der amerikanischen Unternehmer bewahrheiteten. Der starke Anstieg der Importe brachte viele neue Industrieunternehmen in grosse Schwierigkeiten und führte zur Aufgabe

---

<sup>1</sup> Taussig, F. W., *Tariff History*, 1888, S. 16f.

<sup>2</sup> Vgl. Rider, Ch., *Economic History*, 1995, S. 297f.; Engerman, S. L./Sokoloff, K. L., *Technology and Industrialisation*, 2000, S. 372f.

<sup>3</sup> Vgl. Taussig, F. W., *Tariff History*, 1888, S. 28, 40, 50.

vieler Fabriken, so dass aus diesen Kreisen schnell der Ruf nach staatlicher Unterstützung aufkam.<sup>1</sup>

Der Kongress reagierte auf die Forderungen und führte schon 1816 ein neues Zollgesetz ein. Im Gegensatz zu den früheren Zöllen, die ausschliesslich eine Erhöhung der Staatseinnahmen zum Ziel hatten, stand bei diesen Zöllen zum ersten mal der Schutzgedanke und die Unterstützung der während des Kriegs aufgebauten Industriebetriebe im Vordergrund, wenn auch die Bezahlung der Kriegsschulden mit Hilfe der Zolleinnahmen eine Rolle gespielt haben mag. Die Höhe der Zölle lag für Textilien beispielsweise bei 25% und sollte 1819 automatisch auf 20% gesenkt werden, wodurch die zeitliche Beschränkung und die Erziehungsfunktion betont werden sollten.<sup>2</sup> Für Baumwollprodukte galt zudem ein Minimalzoll von 6.25 Cents pro Yard, der vor allem die Einfuhr von Stoffen minderer Qualität erschweren sollte. Dieser Minimalzoll nahm in den darauf folgenden Jahren stark an Bedeutung zu, weil die Preise der Baumwollerzeugnisse abnahmen und die Zollbelastung dadurch proportional stieg, bis der Minimalzoll fast prohibitiv wirkte. Die Zölle auf Roheisen betrugen ungefähr 20%, daneben wurden auch auf einer Reihe anderer Güter Abgaben erhoben, so dass sich ein durchschnittlicher Zollsatz von ca. 20% ergab.<sup>3</sup>

Das Zollgesetz von 1816 erwies sich bald als ungenügend, um gegen die Vorteile der englischen Industriebetriebe, wie die tieferen Löhne und die technische Überlegenheit, anzukommen. Trotz den protektionistischen Hindernissen wurden auch weiterhin vor allem Eisen und Textilien höherer Qualität aus Grossbritannien importiert, wodurch der Druck auf die einheimischen Unternehmen verstärkt wurde. Gleichzeitig regte sich von verschiedenen Seiten Widerstand gegen die protektionistischen Massnahmen des Bundes: Die Südstaaten fürchteten um ihre Absatzmärkte für Baumwolle und Tabak in Europa, die Schiffsbesitzer und Händler stellten sich gegen Massnahmen zur Reduktion des Aussenhandels, und auch die Farmer im Norden erwarteten Nachteile durch die Zölle.<sup>4</sup>

In den ersten Jahren nach dem Krieg entwickelte sich das Land wieder in Richtung des Zustands von 1807, als Landwirtschaft und Handel die Hauptbeschäftigungen und wichtigsten Einnahmequellen der Vereinigten Staaten waren. Diese Entwicklung wurde durch einige Jahre schlechter Ernten in Europa noch verstärkt, welche die Nachfrage nach amerikanischen Landwirtschaftsprodukten erhöhten und deren Preise rasch ansteigen liessen. Die

---

<sup>1</sup> Vgl. *Johnson, E. A. J.*, Basic Economic Institutions, 1955, S. 112f.; *Taussig, F. W.*, Tariff History, 1888, S. 29f.

<sup>2</sup> Die Reduktion der Zollsätze wurde allerdings später verschoben und im Endeffekt nie durchgeführt. Vgl. *Frings, M.-L.*, Henry Clays American System, 1979, S. 177.

<sup>3</sup> Vgl. *Taussig, F. W.*, Tariff History, 1888, S. 18f., 30; *Johnson, E. A. J.*, Basic Economic Institutions, 1955, S. 112f.

<sup>4</sup> Vgl. *Johnson, E. A. J.*, Basic Economic Institutions, 1955, S. 113.



hohen Landwirtschaftspreise wiederum förderten die Produktion landwirtschaftlicher Güter in den Staaten. In die andere Richtung entwickelten sich die Preise der industriell erzeugten Güter, die durch den Strom englischer Erzeugnisse nach dem Krieg stark unter Druck gerieten. Die tiefen Preise im Industriesektor führten dazu, dass die Schwierigkeiten vieler Betriebe auch nach dem Inkrafttreten des Zollgesetzes nicht kleiner wurden und eine grosse Anzahl von Betrieben aufgegeben werden mussten.<sup>1</sup>

Das Platzen der amerikanischen Währungsblase, gute Ernten in Europa, das in Kraft treten der britischen „Corn Laws“<sup>2</sup> und der Rückgang der Nachfrage nach Baumwolle hatten ab 1819 einen starken Preiszerfall für amerikanische Nahrungsmittel und Rohstoffe zur Folge. Die Auslandabhängigkeit der amerikanischen Wirtschaft wurde als Problem erkannt und die Idee der Bildung eines grösseren Absatzmarktes für landwirtschaftliche Produkte innerhalb der Vereinigten Staaten diskutiert.<sup>3</sup>

Die Anhänger des sogenannten „Amerikanischen Systems“ wie Henry Clay, James Madison, James Monroe, John Quincy Adams, Hezekiah Niles oder Mathew Carey traten für eine Umsetzung der wirtschaftspolitischen Ideen ein, die Alexander Hamilton schon dreissig Jahre vorher vertreten hatte. Das Konzept des „Amerikanischen Systems“ hatte zum Ziel, mittels einer staatlichen Steuerung des Wirtschaftslebens das ökonomische Potential des Landes optimal zu nutzen. Dies sollte durch eine ausgewogene Entwicklung der Landwirtschaft, der Industrie und des Handels geschehen. Als Mittel dienten eine stabile Währung, infrastrukturelle Verbesserungen und eine Förderung der einheimischen Industrie durch Schutzzölle und andere Massnahmen, was zu einer Verminderung der Auslandabhängigkeit führen sollte.<sup>4</sup>

Durch die Massnahmen des „Amerikanischen Systems“ und den Aufbau eines grösseren Industriesektors sollte die einheimische Nachfrage nach Rohprodukten und Nahrungsmitteln gestärkt und dadurch die landwirtschaftlichen Krisen abgeschwächt werden. Die amerikanische Volkswirtschaft würde dadurch unabhängiger von politischen Entscheidungen anderer Länder, vor allem Grossbritanniens. Schutzzölle würden die einheimische Industrie vor ruinöser Konkurrenz aus dem Ausland bewahren und der Landwirtschaft einen sicheren Absatzmarkt bringen. Dazu würden durch die Zolleinnahmen Mittel bereitgestellt, um die

---

<sup>1</sup> Vgl. *Taussig, F. W.*, *Tariff History*, 1888, S. 19f.; *Johnson, E. A. J.*, *Basic Economic Institutions*, 1955, S. 112f.

<sup>2</sup> Die „Corn Laws“ belegten zum Schutz der britischen Landwirtschaft den Import von Brotgetreide nach Grossbritannien mit hohen Zöllen. Vgl. *Cameron, R. E.*, *Geschichte*, 1991, Bd. 2, S. 86.

<sup>3</sup> Vgl. *Taussig, F. W.*, *Tariff History*, 1888, S. 20f.; *Johnson, E. A. J.*, *Basic Economic Institutions*, 1955, S. 113f.

<sup>4</sup> Vgl. *Frings, M.-L.*, *Henry Clays American System*, 1979, S. 57-68.

Infrastruktur in den Staaten zu verbessern und somit den inländischen Markt zu stärken und die Industriebetriebe rentabler zu machen.<sup>1</sup>

Diese Argumente überzeugten die Repräsentanten der nördlichen und westlichen Staaten und führten, gegen die Interessen der freihändlerisch eingestellten Südstaaten, zum Zollgesetz von 1824, das die Zölle für Textilien auf 33.3% erhöhte und diejenigen auf Eisenprodukten sogar verdoppelte. Die Zollerhöhungen auf Hanf, Wolle und Flachs können als Konzession an die Farmer aus den landwirtschaftlich orientierten westlichen Staaten angesehen werden. Vier Jahre später erfolgte im sogenannten „Tariff of Abominations“ eine weitere Erhöhung der Zollsätze sowohl auf Industrie- wie auch auf Landwirtschaftsprodukten. Obwohl die nominellen Zollsätze zum grössten Teil nicht erhöht wurden, ist mit dem „Tariff of Abominations“ von 1828 der erste Höhepunkt der protektionistischen Politik erreicht worden. Der Grund dafür lag in der Ausgestaltung der Zölle nach dem sogenannten Minimum-System. Zum Beispiel wurden alle Baumwollprodukte, die zwischen 40 Cents und 2.50 Dollar pro Square Yard kosteten, behandelt, als ob sie 2.50 Dollar kosteten, was einen sehr hohen Zollsatz auf billigeren Produkten zur Folge hatte. Weil die wichtigsten einheimischen Erzeugnisse einen Wert von ungefähr einem Dollar hatten, betrug der Zollsatz dieser Produkte vor analogen ausländischen Gütern nicht die nominellen 33.3% sondern effektiv über 80%. Ähnliche Bestimmungen galten auch für Wollprodukte und andere Güter.<sup>2</sup>

Die Umsetzung der protektionistischen Politik des „Amerikanischen Systems“ mit den Zollgesetzen von 1824 und 1828 lag vor allem im Interesse der Regionen im Norden der Vereinigten Staaten, in denen sich die neu errichteten Industriebetriebe ansiedelten. Die Staaten am mittleren Atlantik hofften, durch eine erhöhte Binnennachfrage ihre Agrarprodukte im eigenen Land abzusetzen, und auch die westlichen Staaten erwarteten Vorteile von einer Stärkung der nationalen Wirtschaft. Der Süden aber war stark auf den Export von Baumwolle und Tabak nach Europa ausgerichtet und der Ausschluss europäischer Güter vom amerikanischen Markt liess europäische Gegenmassnahmen befürchten. Aus diesem Grund wehrte sich der Süden heftig gegen die protektionistische Politik des Nordens. Besonders der „Tariff of Abominations“ kann als unmittelbarer Anlass zum offenen Ausbruch der sektionalen Kontroverse angesehen werden.<sup>3</sup>

Eine wichtige Rolle bei der Durchsetzung der Schutzzollpolitik zugunsten der neu entstandenen Industriebetriebe spielten die Gesellschaften zur Förderung der einheimischen Wirtschaft. In der Phase nach dem Krieg gegen England propagierten vor allem die „American Society for the Encouragement of Domestic Manufactures“ und die „Tammany Society“ den

---

<sup>1</sup> Vgl. *Johnson, E. A. J.*, Basic Economic Institutions, 1955, S. 113f.

<sup>2</sup> Vgl. *Johnson, E. A. J.*, Basic Economic Institutions, 1955, S. 115; *Frings, M.-L.*, Henry Clays American System, 1979, S. 297 ; *Taussig, F. W.*, Tariff History, 1888, S. 82.

<sup>3</sup> Vgl. *Frings, M.-L.*, Henry Clays American System, 1979, S. 320f.

Schutz der einheimischen Manufakturen und warnten vor einer Überschwemmung des Landes mit ausländischen, besonders britischen Waren. Zum Zentrum der Diskussion um Schutzzölle wurde Philadelphia, wo die „Philadelphia Society for the Promotion of National Industry“ und die „Pennsylvania Society for the Encouragement of American Manufactures“ zahlreiche Schriften zur Schutzzollfrage veröffentlichten und einen grossen Einfluss auf die politischen Entscheide dieser Zeit ausübten.<sup>1</sup>

### 6.1.3. Infrastrukturverbesserungen als Industrieförderung

Auch wenn Schutzzölle die wichtigsten Regierungsinterventionen zur Industrieförderung darstellten, wurden noch andere Massnahmen durchgeführt. Eine bedeutende Rolle spielte sicherlich die Verbesserung der Transportmöglichkeiten innerhalb der Vereinigten Staaten, die im 19. Jahrhundert stattfand. Über den Zustand der Transportwege zu Beginn des Jahrhunderts schreibt Herman E. Krooss: „Transportation in the United States of 1800 was probably in a worse state of development than European transportation at the end of the Middle Ages. Extremely poor roads and waterways, passably efficient for carrying down-country freight but totally inefficient for up-country freight, imposes enormous obstacles in the way of economic development. With adequate marketing facilities, the farmer could not get his goods to market, manufacturers could not combine raw materials that were separated by as little as 30 miles, and monopoly in trade was rampant.“<sup>2</sup>

Zwischen 1791 und 1820 betrugen die Ausgaben der Bundesregierung zur Verbesserung der nationalen Infrastruktur („internal improvements“) insgesamt nur 15 Millionen Dollar. Die Förderung der Verkehrswege wurde grösstenteils der Initiative privater Gesellschaften oder den einzelnen Bundesstaaten überlassen, denen für die Unterstützung grösserer Projekte allerdings das Kapital fehlte. Zwar wurden einige gebührenpflichtige Strassen und Kanäle errichtet, als spektakulärstes Bauwerk gilt der 1817 begonnene Erie-Kanal, der die Verbindung New Yorks mit den grossen Seen sicherstellte.<sup>3</sup> Der Zustand des Verkehrsnetzes blieb aber grösstenteils schlecht, wie der Bericht eines französischen Reisenden von 1817 zeigt: „The roads were bad, and often I ran the risk of not finding them at all ... the worst spots are patched with whole trees, laid crosswise; this causes such jolts that one is quite bruised on arriving at the night's lodging, It would be absolutely impossible to travel after dark.“<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Frings, M.-L., Henry Clays American System, 1979, S. 187-194.

<sup>2</sup> Krooss, H. E., Development, 1955, S. 342f.

<sup>3</sup> Vgl. Frings, M.-L., Henry Clays American System, 1979, S. 111f.; Krooss, H. E., Development, 1955, S. 344.

<sup>4</sup> Montulé, Edouard de, Travels, 1821, S. 128, 132.

Mit Beginn der Durchsetzung des „Amerikanischen Systems“ nach der Krise von 1819 nahm die staatliche Unterstützung der Infrastrukturverbesserungen zu. In der politischen Diskussion dieser Zeit nahm die Verbesserung der Transportwege zur Festigung der nationalen Einheit eine wichtige Stellung ein. Die verschiedenen Teile des riesigen Landes sollten miteinander verbunden werden und der dadurch ermöglichte Austausch von Informationen, Menschen und Handelsgütern förderte direkt und indirekt auch Landwirtschaft, Industrie und Handel. Die Verbesserung der Transportmöglichkeiten führte zu einer Erleichterung des Binnenhandels sowie der Schaffung eines inländischen Absatzmarktes und bildete dadurch den Grundstein zur Errichtung einer unabhängigen Wirtschaft im Sinne des „Amerikanischen Systems“ und zu einer Vermehrung des Wohlstands des Landes.<sup>1</sup>

Die Zunahme der staatlichen Unterstützung führte zu einem starken Anstieg der Infrastrukturverbesserungen, die ihren ersten Höhepunkt im Boom der dreissiger Jahre des 19. Jahrhunderts erreichte. Zwischen 1820 und 1838 investierten die einzelnen Staaten der Union 60 Millionen Dollar für Kanalbauten, wodurch das Kanalnetz von 100 Meilen im Jahr 1816 auf 3'326 Meilen in den dreissiger Jahren des 19. Jahrhunderts ausgebaut wurde. In der gleichen Zeitspanne wurde der neu aufkommende Eisenbahnbau mit 43 Millionen und der Bau von abgabenpflichtigen Strassen mit 7 Millionen Dollar unterstützt. Gleichzeitig nahm die Unterstützung der „internal improvements“ durch die Bundesregierung auf über 50 Millionen Dollar zu. Neben den Ausgaben für Militärstrassen, Leuchttürme und öffentliche Gebäude begann der Staat in dieser Zeit, Flüsse schiffbar zu machen, Häfen auszubauen und den Kanalbau zu verbessern.<sup>2</sup>

Der Bau von Eisenbahnlinien begann in den dreissiger Jahren. In der Zeitspanne von 1830 bis 1840 wurden 3'000 Meilen Eisenbahnlinien errichtet, im folgenden Jahrzehnt schon 6'000, und in den fünfziger Jahren, der ersten grossen Boomphase des Amerikanischen Eisenbahnbaus, sogar 21'000 Meilen. Der zweite grosse Boom fand nach dem Sezessionskrieg zwischen 1865 und 1873 statt, als das Schienennetz von 35'000 auf 70'000 Meilen verdoppelt wurde. Im Jahr 1869 wurde die erste Ost-West Verbindung fertiggestellt. In dieser Zeit begann auch der Ausbau des Netzes westlich des Mississippi, so dass bis im Jahr 1906 in den Vereinigten Staaten insgesamt 228'000 Meilen Eisenbahnlinien in Betrieb waren.<sup>3</sup>

Diese Entwicklung schaffte eine riesige Nachfrage nach Kapital, die zu einem grossen Teil aus staatlichen Mitteln befriedigt werden musste. Die Bundesregierung, die einzelnen Staaten und auch Gemeinden unterstützten die privaten Unternehmungen direkt durch Subventionen, indirekt durch günstige Darlehen und Garantien oder unterhielten eigene Eisenbahnlinien. Bis 1870 betrug der staatliche Anteil an den Konstruktionskosten der Linien ungefähr

---

<sup>1</sup> Vgl. Frings, M.-L., Henry Clays American System, 1979, S. 118-122.

<sup>2</sup> Vgl. Rider, Ch., Economic History, 1995, S. 305f.; Krooss, H. E., Development, 1955, S. 342-344.

<sup>3</sup> Vgl. Rider, Ch., Economic History, 1995, S. 307-309; Sylla, R., Experimental Federalism, 2000, S. 523-526.

20%, die indirekten Hilfeleistungen durch Steuererleichterungen, Gewährung von Monopolrechten und vorteilhaften Krediten erhöhten die effektive Unterstützung aber beträchtlich. Besonders die sogenannten „Land Grants“ waren eine wichtige Hilfe für die Eisenbahnunternehmen. Dabei wurde den Firmen gratis oder sehr billig Land überlassen, die im Gegenzug darauf Eisenbahnlinien errichten mussten und das Land dadurch erschlossen. So profitierten die Eisenbahnunternehmen von der Wertsteigerung des Bodens, den sie nun teurer an Farmer weiterverkaufen konnten, während die Staaten als Folge der „Land Grants“ ein besseres Verkehrssystem und eine stärkere Besiedlung des Landes erhielten.<sup>1</sup>

Die Infrastrukturverbesserungen führten zu einer starken Reduktion der Transportkosten und zu einer Zeitersparnis. Der Bau des Erie-Kanals verringerte beispielsweise die Frachtkosten für Transporte von Buffalo nach New York von 100 Dollar auf 15 Dollar pro Tonne. Die Zeitersparnis durch die „internal improvements“ kann an der Tatsache aufgezeigt werden, dass es im Jahr 1817 noch 52 Tage erforderte, Güter mittels Boot und Wagen von Cincinnati nach New York zu verschieben. Per Dampfschiff und Eisenbahn dauerte der Transport 1840 noch 20 Tage, während 1852 die gleiche Strecke mit der Eisenbahn in nur noch acht Tagen zurückgelegt werden konnte.<sup>2</sup>

Die Verbesserungen des Transportwesens spielten eine wichtige Rolle im Konzept des „Amerikanischen Systems“. Dazu schreibt Herman E. Krooss: „The railroad ... quickly succeeded in tying together the agricultural Ohio and Mississippi valleys with industrialized New England and Pennsylvania ... It built up the home markets which Hamilton, Clay, and Carey had advocated. Conversely, it opened up for New England textile mills and for Pennsylvania iron manufactures a vast market which permitted them to expand the scale of their operations.“<sup>3</sup> Dieser schnelle Fortschritt im Transportwesen kam nicht zuletzt durch die staatliche Unterstützung zustande: „Probably no other government policy contributed as much to economic development as did the assistance given to the construction of improved means of transportation. Each improvement in methods of marketing farm and manufactured goods meant a higher standard of living for the average American, for it reduced costs by cutting freight rates and making it possible to have specialization, division of labor, and large-scale enterprise ... Without government help, transportation facilities would still have been constructed, but it would have required a great deal more time.“<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Krooss, H. E., *Development*, 1955, S. 344; Rider, Ch., *Economic History*, 1995, S. 306f.; Fishlow, A., *Internal Transportation*, 2000, S. 578-580.

<sup>2</sup> Vgl. Krooss, H. E., *Development*, 1955, S. 344f.

<sup>3</sup> Johnson, E. A. J., *Basic Economic Institutions*, 1955, S. 121f.

<sup>4</sup> Krooss, H. E., *Development*, 1955, S. 345f.

#### 6.1.4. Die Entwicklung des Schutzsystems bis ins 20. Jahrhundert

Nachdem mit dem „Tariff of Abominations“ ein erster protektionistischer Höhepunkt erreicht wurde, zeichneten sich die Jahre bis zum Sezessionskrieg durch einen Abbau der Schutzmassnahmen aus. Der grössere Einfluss der Südstaaten und das schwindende Interesse der westlichen Regionen am Protektionismus führten in den dreissiger Jahren des 19. Jahrhunderts zu relativ starken Einschränkungen der Zollabgaben. Einer vorübergehenden Zunahme der Zölle 1842 folgten in den Jahren 1846 und 1857 wiederum relativ moderate Zollgesetze, bevor der aufkommende Bürgerkrieg die Entwicklung wieder in die entgegengesetzte Richtung lenkte.<sup>1</sup>

Das Jahr 1832, in dem das unbeliebte Minimum-System wieder durch feste prozentuale Zollsätze ersetzt und dadurch stark vereinfacht wurde, war der Beginn einer Periode von moderateren Zöllen. Neben der Abschaffung des Minimum-Systems wurden noch einige andere Zölle gesenkt oder vereinfacht, so dass in etwa die Zollbelastung von 1824 erreicht wurde. Für die vom Export abhängigen südlichen Staaten war aber auch dieses Modell zu protektionistisch. Zur Festigung des Verhältnisses zwischen den südlichen und den nördlichen Staaten wurden dem Süden weitere Konzessionen gemacht, was 1833 zur Annahme des „Compromise Tariff Act“ führte. In diesem wurde beschlossen, alle Zölle bis ins Jahr 1842 auf einen allgemeinen Zollsatz von 20% zu reduzieren.<sup>2</sup>

Der Zollsatz von 20% auf allen Produkten wurde schon im Jahr seiner Einführung durch ein relativ protektionistisch gefärbtes, neues Zollgesetz ersetzt. Auch dieses blieb nur kurz in Kraft und wurde 1846 von einem neuen Gesetz abgelöst. Darin wurden alle Artikel in vier verschiedene Gruppen eingeteilt, wobei für Gruppe A ein Zollsatz von 100%, für B 40%, für C 30% und für Gruppe D 25% galt. Die meisten Industrieprodukte befanden sich in Gruppe C und wurden mit 30% ihres Wertes belastet. Abgesehen von einigen kleineren Änderungen blieb das Schutzsystem in dieser Phase des gemässigten Protektionismus bis zum Beginn des amerikanischen Bürgerkriegs so bestehen.<sup>3</sup>

Der „Morrill Tariff Act“ von 1861 bildete den Wendepunkt der Entwicklung der amerikanischen Zölle zurück in Richtung verstärkten Protektionismus. Das Gesetz wurde auf Grund des Sezessionskriegs ohne die freihändlerischen Vertreter der Südstaaten beschlossen und erhöhte die Zollsätze ungefähr auf das Niveau der dreissiger Jahre. Diese Erhöhungen waren auf drei Überlegungen zurückzuführen: Erstens erforderte der Krieg hohe Staatseinnahmen,

---

<sup>1</sup> Vgl. Krooss, H. E., Development, 1955, S. 337; Johnson, E. A. J., Basic Economic Institutions, 1955, S. 116.

<sup>2</sup> Vgl. Taussig, F. W., Tariff History, 1888, S. 103-106, 110f.

<sup>3</sup> Vgl. Taussig, F. W., Tariff History, 1888, S. 112-114; Bairoch, P., Economics and World History, 1993, S. 34f.

die zu einem grossen Teil aus Zollerlösen stammten, zweitens sollte dadurch die Benachteiligung der einheimischen Produzenten durch die wegen dem Krieg erhöhten Steuern ausgeglichen werden, und drittens spielte der Schutz junger Industriesektoren gegenüber der ausländischen Konkurrenz in den Argumenten der politischen Akteure immer noch eine wichtige Rolle.<sup>1</sup>

Ab der Einführung des „Morrill Acts“ bis zum Ende des Krieges verging praktisch kein Monat ohne einen Anstieg der Importzölle. Beispielhaft für die Entwicklung ist der Beschluss einer Steuererhöhung auf inländische Industrieprodukte zur Finanzierung der Kriegsausgaben im Jahr 1862. Nur zwei Wochen später entschied der Kongress, die dadurch entstandene Benachteiligung der einheimischen Produzenten durch eine Erhöhung der Importzölle auszugleichen, wobei für die einheimischen Produzenten unter dem Strich eine Verbesserung der Situation erreicht wurde, da ihre Nachteile durch die Belastung der ausländischen Industriegüter mehr als ausgeglichen wurden. Der durchschnittliche Zollsatz betrug 1862 fast 40%, zwei Jahre später, nach einigen weiteren Gesetzesänderungen, war er schon auf 47% angestiegen.<sup>2</sup>

Der Einfluss der freihändlerischen Südstaaten auf die Bundespolitik war nach der Niederlage im Sezessionskrieg sehr gering, weshalb die hohen Zölle bis in den Beginn des 20. Jahrhunderts beibehalten wurden. Im Jahr 1883 wurden zwar einige Zölle abgebaut, diese betrafen allerdings nur Güter, die in den USA kaum oder überhaupt nicht hergestellt wurden. Der „McKinley Tariff“ von 1890 erhöhte die Zollbelastungen sogar, die Abgaben wurden aber vier Jahre später wieder leicht gesenkt. Je nachdem, welche Regierung an der Macht war, wurden die Zollgesetze leicht modifiziert, was zu kleinen Schwankungen in den Belastungen führte, die Handelspolitik der USA blieb aber immer protektionistisch.<sup>3</sup>

Bei der amerikanischen Bevölkerung und den Produzenten stellte sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine Gesinnungsänderung ein. Schon um das Jahr 1860 hatte der Industrieoutput der Vereinigten Staaten die Grösse von Ländern wie Deutschland und Russland erreicht, und noch vor dem Ende des Jahrhunderts wurde Grossbritannien übertroffen und die Vereinigten Staaten wurden die grösste Industrienation der Welt. Das Wachstum der Industrie und die Möglichkeit der amerikanischen Unternehmungen, ihre Güter in alle Teile der Welt zu exportieren, führten zu einer kritischeren Einstellung gegenüber Schutzzöllen: „It became quite clear that the infant industries had grown to robust adolescence, and that American manufacturers no longer needed tariff protection ... Farsighted industrialists realized

---

<sup>1</sup> Vgl. *Taussig, F. W.*, *Tariff History*, 1888, S. 163-167; *Hughes, J./Cain, L. P.*, *American Economic History*, 1998, S. 396-398.

<sup>2</sup> Vgl. *Taussig, F. W.*, *Tariff History*, 1888, S. 158-168; *Hughes, J./Cain, L. P.*, *American Economic History*, 1998, S. 395f.

<sup>3</sup> Vgl. *Rider, Ch.*, *Economic History*, 1995, S. 338; *Krooss, H. E.*, *Development*, 1955, S. 336-338.

that high tariffs might weaken the ability of foreign nations to buy their goods. Moreover, rightly or wrongly, urban populations blamed the high tariff for increases in the cost of living.“<sup>1</sup> Im Verlauf des 20. Jahrhunderts wurden in den Vereinigten Staaten die Zollbelastungen kontinuierlich gesenkt. Dieser Trend wurde nur durch den „Fordney-McCumber Act“ von 1922 und den „Hawley-Smoot Tariff“ von 1930 für kurze Zeit unterbrochen, ansonsten verfolgte die USA eine freihändlerische Politik.<sup>2</sup>

#### 6.1.5. Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung der Vereinigten Staaten

Die Industrialisierung der Vereinigten Staaten beruhte in erster Linie auf inländischen Faktoren. Die grosse Fläche des Landes, die guten klimatischen Bedingungen, die ausreichende Ausstattung mit Rohstoffen und vor allem die grosse Binnennachfrage auf Grund der zahlreichen Einwanderer im 19. Jahrhundert ermöglichten dem Land eine vom Ausland fast unabhängige Entwicklung. *Tabelle 4* zeigt die Höhe der Importzölle der Vereinigten Staaten während des 19. Jahrhunderts.:

*Tabelle 4:* Die Entwicklung der durchschnittlichen Importzölle der Vereinigten Staaten von Amerika im 19. Jahrhundert (in %)

Jahr	Durchschnittliche Zollbelastung
1816	20.0
1824	43.4
1829/31	50.8
1842/46	25.3
1857/61	16.3
1867/71	44.3
1891/94	22.9
1908/13	20.1

Quelle: in Anlehnung an: *Bairoch, P.*, Economics and World History, 1993, S. 35; *Taussig, F. W.*, Tariff History, 1888, S. 19.

<sup>1</sup> *Krooss, H. E.*, Development, 1955, S. 337.

<sup>2</sup> Vgl. *Krooss, H. E.*, Development, 1955, S. 338; *Wright, G.*, Industrial Success, 1990, S. 652.



Die beiden Höhepunkte des Schutzes wurden dabei in den zwanziger und dreissiger Jahren beziehungsweise während und nach dem Sezessionskrieg erreicht. Wenn neben den hohen Zöllen noch der natürliche Schutz durch die weite Entfernung zu den europäischen Wirtschaftszentren berücksichtigt wird, kann diese Zeitspanne, während der sich die USA zur grössten Industriemacht der Welt entwickelte, als stark protektionistisch bezeichnet werden.<sup>1</sup>

Ein Vergleich mit anderen Ländern in *Tabelle 5* zeigt, dass die amerikanischen Zölle im internationalen Vergleich bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts sehr hoch waren:

*Tabelle 5:* Durchschnittliche Zollbelastungen auf Industriegütern zwischen 1820 und 1950 (in %)

Land	Durchschnittliche Zollbelastung			
	1820	1875	1913	1950
Österreich-Ungarn (ab 1925 Österreich)	*	15-20	18	18
Frankreich	*	12-15	20	18
Deutschland (1820 Preussen)	8-12	4-6	13	26
Italien	-	8-10	18	25
Russland	*	15-20	84	*
Schweiz	8-12	4-6	9	-
Grossbritannien	45-55	0	0	23
USA	35-45	40-50	44	14

\*: Verschiedene bedeutende Restriktionen des Imports von Industriegütern, die eine Berechnung der durchschnittlichen Zollbelastung verunmöglichen.

- : Daten nicht erhältlich.

Quelle: in Anlehnung an: *Bairoch, P.*, *Economics and World History*, 1993, S. 40.

Mit Ausnahme von Grossbritannien um 1820 waren die Zollbelastungen während dem ganzen 19. Jahrhundert in allen untersuchten Ländern viel tiefer als in den USA. Paul Bairoch bezeichnet die Vereinigten Staaten deshalb in seinem Buch „*Economics and World History*“ als „mother country and bastion of modern protectionism“<sup>2</sup>. In der ersten Hälfte des letzten

<sup>1</sup> Vgl. *Bairoch, P.*, *Economics and World History*, 1993, S. 32-36.

<sup>2</sup> *Bairoch, P.*, *Economics and World History*, 1993, S. 32

Jahrhunderts hat sich die Situation grundlegend verändert. Im Jahr 1950 waren die Importzölle in den Vereinigten Staaten, der nun führenden Wirtschaftsmacht, tiefer als in den anderen Ländern.<sup>1</sup>

*Tabelle 6* zeigt die Entwicklung der Struktur des amerikanischen Aussenhandels zwischen 1821 und 1930. Daraus ist die Verschiebung der komparativen Vorteile von der Landwirtschaft in Richtung des industriellen Sektors ersichtlich. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts waren die Vereinigten Staaten vor allem vom Export von Rohstoffen abhängig, während Industrieprodukte damals hauptsächlich importiert wurden. Gegen Ende des Jahrhunderts übernahmen die verarbeiteten Nahrungsmittel die Rolle als Exportprodukte und Rohstoffe mussten vermehrt importiert werden. Mit dem weiteren Fortschreiten der Industrialisierung zu Beginn des 20. Jahrhunderts verlagerte sich die Produktion und damit die Exporte weiter in Richtung industrielle Fertigprodukte. Die eigenen und die importierten Rohstoffe wurden zu Fertigprodukten weiterverarbeitet und zu einem grossen Teil exportiert.<sup>2</sup>

*Tabelle 6:* Anteil der Rohstoffe, der verarbeiteten Nahrungsmittel und der Industriegüter am US Aussenhandel zwischen 1821 und 1930 (in %)

Jahr	Rohstoffe		Verarbeitete Nahrungsmittel		Industrielle Fertigprodukte	
	Exporte	Importe	Exporte	Importe	Exporte	Importe
1821	60.5	4.5	19.5	19.7	5.7	56.8
1851-1860	61.7	9.6	15.4	15.4	12.3	40.5
1881-1890	35.9	21.3	25.3	17.8	15.6	30.8
1901-1910	31.0	34.0	20.1	12.1	25.6	24.8
1921-1930	26.0	37.1	11.8	11.4	40.8	21.4

Quelle: in Anlehnung an: *Hughes, J./Cain, L. P.*, American Economic History, 1998, S. 394f.

Die Entwicklung der Wirtschaft der Vereinigten Staaten von Amerika von einem rohstoffproduzierenden Agrarstaat zur grössten Industrienation der Welt im Verlauf des 19. Jahr-

<sup>1</sup> Interessanterweise wurde diese Entwicklung von Eugen Dühring schon im Jahr 1900 vorausgesehen, wenn er schreibt: „Es ist indessen bereits abzusehen, dass, sobald die Amerikaner ihre Industrie in den massgebenden Zweigen bis zu bedeutender Exportfähigkeit entwickelt haben werden, sie den Völkern ebenso nachdrücklich den Freihandel empfehlen dürften, als sie jetzt noch vorherrschend das Schutzsystem preisen.“ Vgl. *Dühring, E.*, Geschichte der Nationalökonomie, 1900, S. 425.

<sup>2</sup> Vgl. *Hughes, J./Cain, L. P.*, American Economic History, 1998, S. 393-395.

hunderts erfolgte unter einem protektionistischen Zollsystem und mit staatlichen Unterstützungsmassnahmen zugunsten des Industriesektors. Inwiefern die protektionistische Politik die Industrialisierung der USA ermöglicht oder beschleunigt hat, ist aber umstritten.

Lange Zeit wurde die von Frank Taussig schon 1888 in „The Tariff History of the United States“ vertretene Meinung, dass die Schutzzölle nur einen geringen Einfluss hatten, von den meisten Kommentatoren akzeptiert.<sup>1</sup> Taussig sieht im Charakter der amerikanischen Bevölkerung und in den äusseren Umständen durch das Embargo von 1808 bis zum Ende des Krieges mit England den entscheidenden Punkt in der Entwicklung der Industrie in den USA: „On the one hand, the character of the people rendered the transition of productive forces to manufactures comparatively; on the other hand, the shock to economic habits during the restrictive period from 1808 to 1815 effectually prepared the way for such a transition.“<sup>2</sup>

Taussig anerkennt zwar, dass der temporäre Schutz vor dem Ausland einen positiven Effekt hatte: „... The Embargo, the non-intercourse acts, and the war of 1812 rudely shook the country out of the grooves in which it was running, and brought about a state of confusion from which the new industrial system could emerge ... The restrictive period may indeed be considered to have been one of extreme protection. The stimulus which it gave to some manufactures perhaps shows that the first steps in these were not taken without some artificial help.“<sup>3</sup> Die anschliessenden Schutzzölle beurteilt er allerdings in zwei der drei wichtigsten Bereichen, der Wollindustrie und der Eisenproduktion, als nutzlos.<sup>4</sup> Einzig die Baumwollindustrie profitierte, wenn auch nur sehr kurzfristig, vom Schutzzollsystem: „Its [the cotton manufacture] early progress, though perhaps somewhat promoted by the minimum duty of 1816, would hardly have been much retarded in the absence of protective duties ... Probably as early as 1824, and almost certainly by 1832, the industry reached a firm position, in which it was able to meet foreign competition on equal terms.“<sup>5</sup>

Diese lange akzeptierte Ansicht Taussigs wurde allerdings in letzter Zeit von einigen Forschern wie zum Beispiel C. Knick Harley, Mark Bils und Peter Temin bestritten. Danach war die amerikanische Industrie ab 1830 höchstens im Bereich der minderwertigen Textilien, die von den tiefen Preisen für Rohstoffe und Wasserenergie in den USA profitierten, konkurrenzfähig. Bei Textilien höherer Qualität hatten die britischen Unternehmungen noch um die Mitte des 19. Jahrhunderts klare komparative Vorteile. Die Baumwolltextilexporte der Vereinigten Staaten, die 1850 ungefähr 4 Millionen Dollar betrugen, betrafen denn auch nur

---

<sup>1</sup> Harley, C. K., American Cotton Textile Industry, 1992, S. 559.

<sup>2</sup> Taussig, F. W., Tariff History, 1888, S. 61f.

<sup>3</sup> Taussig, F. W., Tariff History, 1888, S. 62f.

<sup>4</sup> Vgl. Taussig, F. W., Tariff History, 1888, S. 60f.

<sup>5</sup> Taussig, F. W., Tariff History, 1888, S. 60, 136.

Produkte minderer Qualität, und wurden durch den Import von hochwertigen Produkten aus Grossbritannien im Wert von 17 Millionen weit übertroffen. Ein Vergleich der Textilpreise zwischen den Vereinigten Staaten und Grossbritannien um die Mitte des 19. Jahrhunderts zeigt, dass die britischen Produkte billiger waren und eine Aufhebung der amerikanischen Importzölle den amerikanischen Unternehmungen sehr geschadet hätten.<sup>1</sup>

Für den Bereich der Baumwolltextilien kommt Bils zum Schluss, dass ein Zollabbau den amerikanischen Unternehmungen stark geschadet hätte: „The removal of the tariff, according to my results, would have reduced value added in textiles by, at a minimum, three-quarters. The impact is that about half of the industrial sector of New England would have been bankrupted ... Yet the industry was still unable to stand on its own.“<sup>2</sup> Ein ähnliches Fazit zieht Harley: „The industry undoubtedly needed the initial shelter from British and Indian competition afforded first by war with Britain and then by tariff ... Without protection, the American antebellum cotton textile industry, even with its half-century of technological accomplishments, could have attained no more than a fraction of its actual size.“<sup>3</sup> Neben den Baumwolltextilien hätte ein Abbau der Handelshemmnisse aber auch die anderen Textilhersteller und ebenso die Roheisen-, Maschinen- und die Eisenbahnproduzenten in den USA schwer getroffen.<sup>4</sup> So kommt Harley zum Schluss, dass die Ansicht Taussigs falsch ist, und der Erziehungsschutz einen entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung der amerikanischen Industrie hatte: „Historians have minimized the effect of the tariff on the size of American manufacturing sector. There is little actual evidence supporting this position.“<sup>5</sup>

Auch Richard Kozul-Wright misst dem amerikanischen Erziehungsschutz eine grosse Bedeutung zu: „America's path of catching up was the product of many creative private initiatives ... But it was also the product of state action, combining infant industry protection with a network of linkages in support of economic activity through enhanced transportation and education as well as new forms of institutional design.“<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Harley, C. K.*, Antebellum American Tariff, 1992, S. 390-392.

<sup>2</sup> *Bils, M.*, Tariff Protection, 1984, S. 1044f.

<sup>3</sup> *Harley, C. K.*, American Cotton Textile Industry, 1992, S. 579f.

<sup>4</sup> Vgl. *Harley, C. K.*, Antebellum American Tariff, 1992, S. 392; *Allen, R. C.*, International Competition, 1979, S. 921-924.

<sup>5</sup> *Harley, C. K.*, Antebellum American Tariff, 1992, S. 398.

<sup>6</sup> *Kozul-Wright, R.*, Myth of Anglo-Saxon Capitalism, 1995, S. 102.

## 6.2. Der Verlauf der Industrialisierung in Deutschland

### 6.2.1. Die Vorbereitung der Industrialisierung

Im Übergang vom 18. zum 19. Jahrhundert wurden in Deutschland die Voraussetzungen für die anschliessende Industrialisierung geschaffen. Diese Zeit brachte eine Fülle an wirtschaftshistorisch wichtigen Ereignissen und Reformen auf wirtschaftlichem, gesellschaftlichem und politischem Gebiet mit sich. Im Bereich der Landwirtschaft war das Hauptereignis dieser Zeit die Bauernbefreiung. Der gewerbliche Sektor war vor allem durch beginnende Veränderungen der Wirtschaftsverfassung in Richtung Handels- und Gewerbefreiheit und die Beschränkung des Einflusses des Zunftwesens geprägt.<sup>1</sup>

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts war Deutschland noch ein Agrarland, fast zwei Drittel der Beschäftigten arbeiteten im primären Sektor. Im gewerblichen Sektor, der ungefähr 20% der arbeitsfähigen Bevölkerung beanspruchte, herrschte noch eine vorindustrielle Produktionsweise.<sup>2</sup> Aus *Tabelle 7* ist ersichtlich, dass der grösste Teil des Gewerbes dezentralisiert organisiert war, und nur ein kleiner Teil der Produkte in Manufakturen hergestellt wurde:

*Tabelle 7: Struktur des gewerblichen Sektors in Deutschland um 1800 (Anteil in %)*

	Handwerk	Verlag, Heimar- beit	Manufaktur	Gesamt
Metall	5.6	1.0	1.0	7.6
Bau	10.4	0	0	10.4
Steine, Erden	2.9	0	0.2	3.1
Feinmechanik	0.7	0.1	0.1	0.9
Textil, Bekleidung	8.3	41.0	3.2	52.5
Holz, Papier	8.6	1.0	0.7	10.3
Nahrung	13.4	0	0	13.4
Bergbau	0	0	1.8	1.8
Gesamt	49.9	43.1	7.0	100.0

Quelle: *Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 73.*

<sup>1</sup> Vgl. *Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 37, 59-61; Kaufhold, K. H., Deutschland, 1993, S. 552f.*

<sup>2</sup> Vgl. *Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 20.*

Rund die Hälfte der Güter wurde noch handwerklich produziert, aber auch das Verlagswesen hatte eine grosse Bedeutung, welche sich allerdings auf den Textilsektor beschränkte. Was die Produktionszweige anbelangt, fällt die grosse Bedeutung der Textilherstellung und –verarbeitung auf, aber auch die noch handwerklich organisierten Bereiche des Bau- und Holzgewerbes und die Nahrungsmittelproduktion waren wichtig.<sup>1</sup>

Als erstes bedeutendes Ereignis für die deutsche Handelspolitik im 19. Jahrhundert gilt die Kontinentalsperre Napoleons von 1806, durch welche der Handel Kontinentaleuropas mit Grossbritannien und den überseeischen Gebieten fast vollständig unterbunden wurde. Die Aussagen über die Entwicklung der deutschen Wirtschaft während dieser Zeit sind zum Teil widersprüchlich, was durch regionale Unterschiede erklärbar ist. So wurden die linksrheinischen Gebiete dem französischen Reich zugeschlagen und profitierten vom Zollschutz Frankreichs. Auch die stark von Frankreich abhängigen Gebiete des Rheinbundes genossen Zollvorteile, sie durften die französischen Produkte allerdings nicht mit mehr als 10% ihres Wertes belasten. Damit waren sie in einer weniger günstigen Position als die linksrheinischen Gebiete, die Fernhaltung der englischen Konkurrenz brachte aber einen Aufschwung für ihr Gewerbe. Auch im Osten Deutschlands profitierten einige Industriezweige von der Abschottung Englands während der napoleonischen Zeit, hier wurden allerdings einige bedeutende Gewerbebezweige, vor allem aus dem Textilgewerbe, die vorwiegend auf den überseeischen Export angewiesen waren, durch die Kontinentalsperre hart getroffen.<sup>2</sup>

Nach dem Ende der Sperre 1815 versuchte England, die verlorenen Absatzmärkte in Kontinentaleuropa wieder zurückzuerobern. Dank der technischen Überlegenheit seiner Industrie konnte England seine Produkte billiger verkaufen als die deutschen Konkurrenten, gleichzeitig hielt es durch hohe Schutzzölle die kontinentalen Produkte vom englischen Markt fern.<sup>3</sup> Dazu schreibt Friedrich Lütge: „Die englische Wirtschaftspolitik hat damals unter rücksichtslosem Dumping die Auslandsmärkte erobert. Die festländische Industrie und namentlich die deutsche war auf lange Zeit überholt und kam als ernst zu nehmender Konkurrent nicht mehr in Frage ... Unter der Parole des Freihandels versuchte England, eine einseitige Industrievorherrschaft zu errichten, und massgebliche englische Parlamentarier sprachen es offen aus, dass man die kontinentalen Fabriken ‚in den Windeln ersticken müsse‘.“<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 72-75.

<sup>2</sup> Vgl. Lütge, F., Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 460-462; Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 86f.

<sup>3</sup> Vgl. Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 87f.; Lütge, F., Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 462f.

<sup>4</sup> Lütge, F., Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 462f.

Die deutschen Staaten litten aber nicht nur unter der übermächtigen englischen Konkurrenz, sondern auch unter der protektionistischen Politik von Ländern wie Frankreich, Österreich, Holland und Russland, welche zu einem Verlust eines grossen Teils ihrer Absatzmärkte führte. Deutschland war der Handelspolitik anderer Länder besonders wehrlos ausgeliefert, da es infolge seiner inneren Zersplitterung keine wirksamen Gegenmassnahmen treffen konnte. Obwohl die deutschen Staaten in der Bundesakte ein gemeinsames Vorgehen in Handelsfragen in Aussicht stellten, konnten sich die kleinen und grossen Staaten nicht auf eine einheitliche Wirtschaftspolitik einigen.<sup>1</sup>

Preussen reagierte darauf durch das Zollgesetz von 1818, das wenigstens innerhalb des eigenen Territoriums einen einheitlichen Markt schaffen sollte. Alle Binnenzölle wurden abgeschafft, die Einfuhr fremder Rohstoffe wurde nicht belastet, während Industriewaren mit durchschnittlich 10%, Luxuswaren mit bis zu 30% besteuert wurden. Der Schutzzoll, „der bewusst den Charakter eines Erziehungszolls trug“<sup>2</sup>, war allerdings niedriger als in den meisten anderen Ländern, weshalb die Gewerbetreibenden das Zollgesetz als nachteilig betrachteten.<sup>3</sup>

Als Reaktion auf das relativ freihändlerische Zollgesetz bildete sich unter den Kaufleuten und Gewerbetreibenden der süddeutschen Staaten eine schutzzöllnerische Gegenbewegung. Im Jahr 1819 entstand daraus - unter dem Einfluss Friedrich Lists - ein privater Handelsverein, der eine Aufhebung der wirtschaftspolitischen Schranken innerhalb ganz Deutschlands anstrebte und hohe Schutzzölle gegen Aussen forderte. Weil Österreich, neben Preussen die zweite Macht der deutschen Staaten, aus Angst vor der süddeutschen Konkurrenz den Handelsverein nicht unterstützte, setzte sich die preussische Politik durch, und bis zu Beginn der dreissiger Jahre schlossen sich fast alle Staaten des deutschen Bundes der von Preussen ausgehenden Zollvereinigung an.<sup>4</sup>

Aus der Preussischen Zollvereinigung entstand 1834 durch den Anschluss Bayerns, Württembergs und Hohenzollerns der Deutsche Zollverein, dem sich im gleichen Jahr noch Sachsen und Thüringen anschlossen. Somit wurde ein einheitliches Wirtschaftsgebiet mit 25 Millionen Bewohnern geschaffen, das fast alle deutschen Staaten umfasste. Der Deutsche Zollverein bedeutete zwar die Aufhebung aller Binnenzölle und erleichterte den innerdeutschen Austausch, zu einer gesamtdeutschen Niederlassungsfreiheit und einer gemeinsamen

---

<sup>1</sup> Vgl. *Haussherr, H.*, Zollverein, 1966, S. 55f.; *Lütge, F.*, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 464.

<sup>2</sup> *Lütge, F.*, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 464.

<sup>3</sup> Vgl. *Lütge, F.*, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 464; *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 88f.

<sup>4</sup> Vgl. *Haussherr, H.*, Zollverein, 1966, S. 56; *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 89f.

Geldordnung kam es allerdings erst Jahre später.<sup>1</sup> Durch die Gründung des Zollvereins wurde in Deutschland eine Vorbedingung für die industrielle Revolution geschaffen: „Im Zollverein holte Deutschland das nach, was England von Anfang an, Russland unter Katharina II., Frankreich unter der Revolution erreicht hatten, das einheitliche Wirtschaftsgebiet, ohne das eine Durchindustrialisierung unmöglich war.“<sup>2</sup>

Eine wichtige Rolle für die Vorbereitung der industriellen Revolution in Deutschland, besonders in Preussen, spielte die Gewerbeförderung. Zwar wurde mit der Einführung der Handels- und Gewerbefreiheit und der eher freihändlerischen Zollpolitik eine liberale Politik verfolgt, entscheidend war aber, „dass sie [die preussischen Beamten] sich damit allein nicht begnügten. Sie kamen sehr bald zu der Überzeugung, dass seine [Adam Smiths] Idee von der Nichteinmischung des Staates in die Entwicklung der Gewerbe in Preussen keineswegs den raschesten Weg zum Aufschwung der Industrie bringen würde, und entwickelten daher eine eigenständige Politik staatlicher Industrieförderung.“<sup>3</sup>

Die staatliche Gewerbeförderung umfasste zum Beispiel die Verbesserung des allgemeinen Erziehungswesens und die Schaffung eines technischen Schulwesens, was die allgemeine Ausbildung der Arbeitskräfte verbesserte und den wissenschaftlichen Fortschritt förderte. Der technische Fortschritt wurde auch dadurch erhöht, dass die Regierung Informationen über die Entwicklung von Technik und Industrie im Ausland beschaffte. Ein weiterer Punkt war die Beseitigung von Handelshemmnissen durch den Abbau von Binnenzöllen und der Ausbau des Verkehrswesens. Der Staat griff auch durch die Förderung von Pionierinvestitionen und die Einrichtung von Musterbetrieben in die Wirtschaft ein. Dabei wurden Maschinenschenkungen an Unternehmer mit der Auflage verbunden, andere Unternehmer zu Besichtigungen zuzulassen, was zu einer rascheren Verbreitung neuer Maschinen führte.<sup>4</sup>

Der vielleicht bekannteste der preussischen gewerbefördernden Beamten zu Beginn des 19. Jahrhunderts war Peter Beuth, „the father of Prussian industry“<sup>5</sup>. Von 1818 bis 1845 war er preussischer Finanzminister und spielte in dieser Funktion eine entscheidende Rolle bei der Einführung moderner Maschinen und der Verbesserung der technischen Ausbildung. Beuth startete ein regelrechtes Programm zur Industrieförderung, das unter anderem die Gründung des Berliner Gewerbeinstituts, einer Schule für industrielle Technologie, beinhaltete. Er unternahm auch verschiedene Reisen, um Informationen in ausländischen Fabriken

---

<sup>1</sup> Vgl. Lütge, F., Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 470f.; Hausherr, H., Zollverein, 1966, S. 56f.; Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 89-91.

<sup>2</sup> Hausherr, H., Zollverein, 1966, S. 57.

<sup>3</sup> Ritter, U. P., Die Rolle des Staates, 1961, S. 158.

<sup>4</sup> Vgl. Ritter, U. P., Die Rolle des Staates, 1961, S. 158-160; Fischer, W., Staat und Wirtschaft, 1976, S. 294f.; Trebilcock, C., Industrialization, 1981, S. 27.

<sup>5</sup> Henderson, W. O., Beuth, 1955, S. 222.



zu sammeln und subventionierte solche Reisen für junge Unternehmer. Auf diese Art erlangten die preussischen Fabrikanten das zum Aufbau von Industrieunternehmen erforderliche technische Wissen. Zu den von Beuth geförderten Industriellen gehörten unter anderen die Gebrüder Cockerill in der Textil- und Maschinenindustrie, J. A. F. Egells, der Dampfmaschinen herstellte und August Borsig im Bereich des Eisenbahnbaus.<sup>1</sup> Charles Kindleberger beschreibt, wie Beuth die Gründung von Egells Unternehmung förderte: „Beuth himself made several trips to England, Belgium, and Holland, and his Gewerbeinstitut gave Egells 1'000 talers in 1817 to travel and work as a mechanic in England. When it proved difficult to find work, Egells asked for a greater subvention and received it, staying on for two years before starting his machine foundry in Berlin in 1821.“<sup>2</sup>

Die Wirtschaftspolitik der deutschen Staaten während dem ersten Teil des 19. Jahrhunderts war liberal, was die Einschränkung der Zünfte und die Zollpolitik, vor allem in Preussen und den mit ihnen verbundenen Staaten, betrifft. Während die meisten europäischen Staaten nach Ende der Kontinentalperre eine protektionistische Handelspolitik verfolgten, war das Gewerbe derjenigen Staaten, die sich der Preussischen Zollpolitik anschlossen, der ausländischen Konkurrenz fast schutzlos ausgeliefert. Ulrich Peter Ritter schreibt dazu: „Aber die uneingeschränkte Einfuhr ausländischer Waren nach der Aufhebung der Kontinentalperre und die zunächst geringfügige Belastung ausländischer Fertigprodukte durch das Zollgesetz von 1818 haben nicht nur die bereits vorhandenen Industriebetriebe in Bedrängnis geführt, sondern auch das Entstehen neuer Industrien erschwert.“<sup>3</sup> Diese Nachteile wurden allerdings durch eine sinnvolle staatliche Industriepolitik, die vor allem eine Förderung der technischen Ausbildung beinhaltete, ausgeglichen.<sup>4</sup>

### **6.2.2. Die erste Industrialisierungsphase**

Nachdem zu Beginn des 19. Jahrhunderts die Grundlagen für eine spätere Industrialisierung Deutschlands geschaffen wurden, war die Zeit nach der Gründung des Deutschen Zollvereins durch das Aufkommen der modernen Industrie gekennzeichnet. Es kam zu gezielten Nachahmungen ausländischer Errungenschaften, und die handwerklichen Produktionsformen wurden allmählich durch die moderne Fabriktechnik, vor allem in der Eisen- und

---

<sup>1</sup> Vgl. *Henderson, W. O.*, Beuth, 1955, S. 222-228.

<sup>2</sup> *Kindleberger, Charles P.*, *Economic Response*, 1978, S. 192.

<sup>3</sup> *Ritter, U. P.*, *Die Rolle des Staates*, 1961, S. 160.

<sup>4</sup> Vgl. *Ritter, U. P.*, *Die Rolle des Staates*, 1961, S. 160f.; *Kindleberger, C. P.*, *World Economic Primacy*, 1996, S. 153f.

Stahlindustrie sowie in der Textilindustrie, ersetzt.<sup>1</sup> Die entscheidende Rolle für die industrielle Entwicklung in den deutschen Staaten zu dieser Zeit spielte allerdings der Aufbau des Eisenbahnsystems: „Railways without a doubt played a central role in German and especially Prussian industrialization in the nineteenth century. For many students of German development, railways were the ‚leading sector‘ par excellence, and there are many indications that for this reason the German ‚take-off‘ really belongs to the 1840s.“<sup>2</sup>

In Deutschland fand die Industrialisierung des Textilsektors, im Gegensatz zu England, nur sehr langsam statt. Eine weitaus grössere Bedeutung hatte der Eisen- und Stahlsektor, der besonders durch den Eisenbahnbau und die Maschinenindustrie gefördert wurde. *Tabelle 8* zeigt die schnelle Entwicklung des Eisenbahnverkehrs auf, wobei die hohen Wachstumsraten zu Beginn auf die tiefe Ausgangslage zurückzuführen sind. Die rasante Entwicklung des Maschinenbaus ist an der Tatsache zu erkennen, dass in Preussen 1846 noch 7'600 Arbeiter in der Maschinenindustrie beschäftigt waren, während diese Zahl bis ins Jahr 1875 auf 162'000 anstieg.<sup>3</sup>

*Tabelle 8:* Die Beförderungsleistung der deutschen Eisenbahnen

Jahr	Personenverkehr (in Mio. Personen- kilometer)	Durchschnittli- ches jährliches Wachstum (in %)	Güterverkehr (in Mio. Tonnenki- lometer)	Durchschnittli- ches jährliches Wachstum (in %)
1840	62.3	65.5	3.2	31.0
1850	782.7	21.1	302.7	9.6
1860	1732.9	14.3	1675.2	8.2
1870	4446.8	14.8	5875.9	12.0

Quelle: in Anlehnung an: *Fischer, W.*, Deutschland, 1993, S. 413.

Von den 245 im Jahr 1840 in Deutschland vorhandenen Lokomotiven wurden nur 38 im Inland hergestellt, 166 stammten aus England, 29 aus den USA und 12 aus Belgien. Innerhalb kürzester Zeit, mit dem Ausbau der Schwerindustrie, fand in Deutschland auf dem Gebiet des Eisenbahnbaus eine Importsubstitution statt, so dass im Jahr 1854 keine Lokomotiven mehr nach Deutschland importiert wurden. Alle benötigten Lokomotiven wurden nun im Inland hergestellt, es konnten sogar Lokomotiven exportiert werden. Der Aufbau des

<sup>1</sup> Vgl. *Lüttge, F.*, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 482f.

<sup>2</sup> *Tilly, R. H.*, Capital Formation in Germany, 1978, S. 414.

<sup>3</sup> Vgl. *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 149-155; *Fischer, W.*, Deutschland, 1993, S. 412f.

Eisenbahnnetzes war nicht nur für den Eisen- und Stahlsektor von grosser Bedeutung, er führte auch zu einer Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur und einer Senkung der Transportkosten, wodurch die Möglichkeit der Massenproduktion geschaffen wurde.<sup>1</sup>

Die Importsubstitution geschah „with the assistance of the government“<sup>2</sup>, wie das Beispiel von August Borsig zeigt. Dieser ehemalige Schüler des Gewerbeinstituts wurde von Peter Beuth auf verschiedene Art unterstützt<sup>3</sup>, so dass es ihm gelang, die englischen Konkurrenten aus dem deutschen Markt zu verdrängen und sein Unternehmen zum dominanten Anbieter in Deutschland wurde. Die Dominanz von Borsig ist daran ersichtlich, dass er von den, zwischen 1848 und 1854 in Deutschland in Betrieb genommenen Lokomotiven, 335 herstellte, während in dieser Zeitspanne nur 65 Lokomotiven von anderen deutschen Unternehmungen produziert wurden und 37 aus dem Ausland importiert wurden.<sup>4</sup>

Die Finanzierung des frühen Eisenbahnbaus erfolgte, im Gegensatz zum Strassenbau, zu einem relativ grossen Teil privat, „doch abgesehen davon, dass einzelne Staaten, z. B. Baden, auch den Eisenbahnbau von Anfang an in staatliche Regie nahmen, war der Staat auch in den anderen Ländern nicht so unbeteiligt, wie es den Anschein haben mag. Nicht nur, dass er Konzessionen zu vergeben hatte und damit den entscheidenden Einfluss auf die Trassierung ausübte: er setzte den Gesellschaften auch sonst Auflagen im Allgemeinen und beteiligte sich, wenn nötig, finanziell.“<sup>5</sup>

Die Handelspolitik des Deutschen Zollvereins bis zu Beginn der fünfziger Jahre des 19. Jahrhunderts kann als gemässigt protektionistisch bezeichnet werden. Zwar wurden die tiefen Zollsätze des Preussischen Zollgesetzes von 1818 übernommen (keine Belastung von Rohstoffen, 10% Zollschatz auf Manufaktur-, 30% auf Luxusgütern), auf Druck der süddeutschen und rheinischen Unternehmer wurden diese aber leicht erhöht. Weil die Zollbelastungen nicht vom Wert, sondern vom Gewicht oder der Menge der eingeführten Waren abhingen, führten die Preissenkungen in dieser Zeit zu einer Erhöhung der effektiven Zollbelastung.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 155; *Kindleberger, C. P.*, World Economic Primacy, 1996, S. 153; *Lütge, F.*, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 492.

<sup>2</sup> *Kindleberger, Charles P.*, Economic Response, 1978, S. 203.

<sup>3</sup> „He dedicated his twenty-fourth locomotive to his old teacher, Beuth, who had provided him with machinery on more than one occasion; perhaps helped to arrange a mortgage from Seehandlung to buy a factory; and submitted his forty-fourth locomotive to the 1844 Berlin Exhibition where it was a success.“ Vgl. *Kindleberger, C. P.*, Economic Response, 1978, S. 192.

<sup>4</sup> Vgl. *Kindleberger, C. P.*, Economic Response, 1978, S. 203.

<sup>5</sup> *Fischer, W.*, Staat und Wirtschaft, 1976, S. 295.

<sup>6</sup> Vgl. *Henderson, W. O.*, Britain, 1972, S. 169.

Da die süddeutsche und rheinische Baumwollindustrie besonders unter der englischen Konkurrenz litt, und die metallherstellenden und –verarbeitenden Unternehmer dieser Region ebenfalls von der englischen Industrie bedrängt wurden, traten diese für eine Erhöhung der Einfuhrzölle ein: „There was continuous pressure for higher tariffs in the Zollverein, continuously resisted by Prussia.“<sup>1</sup> Im Gegensatz dazu strebten die preussischen und sächsischen Länder eine Liberalisierung des Handels an, weil sie sich davon eine Verbilligung der Rohstoffe und Zwischenprodukte erhofften. Ein weiterer, politischer Grund für die liberale Haltung Preussens war das Bestreben Österreichs, in den Zollverein aufgenommen zu werden. Preussen, das um seine führende Rolle im Deutschen Zollverein fürchtete, wollte Österreich mit seinen vielen schutzbedürftigen Unternehmen durch die tiefen Schutzzölle von einem Beitritt abhalten. Dieser Konflikt zwischen Protektionisten und Freihändlern innerhalb des Zollvereins wurde auf intellektueller Ebene vor allem zwischen dem süddeutschen Friedrich List, beziehungsweise seinen Nachfolgern, auf der einen Seite und John Prince Smith, einem nach Preussen eingewanderten Engländer, auf der anderen Seite ausgetragen.<sup>2</sup>

In den fünfziger und sechziger Jahren bewegte sich die deutsche Handelspolitik, unter dem Eindruck des allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwungs und dem Zollabbau der meisten anderen europäischen Staaten, wieder vermehrt in Richtung Freihandel. Die immer noch vorhandenen Forderungen der jungen Unternehmen nach Schutzzöllen wurden in den wirtschaftlich schlechteren Zeiten eher erhört als während Aufschwüngen. Zum Zusammenhang zwischen Handelspolitik und allgemeiner Wirtschaftslage schreibt Ivo Lambi: „The relative large-scale industries of cotton and iron wanted high tariffs against the more advanced foreign, particularly British, competition. In prosperous years, their protests against a free trading policy remained ineffective. During periods of depression, however, they could draw on the support of other disaffected interests and launch a wider protective movement.“<sup>3</sup>

Das Ende der britischen „Corn Laws“ 1846 läutete in Europa eine Phase des Zollabbaus ein, der sich auch die deutschen Staaten durch bilaterale Handelsverträge, unter anderem mit Frankreich, England, Belgien, Italien und Österreich, anschlossen.<sup>4</sup> Durch diese Verträge

---

<sup>1</sup> *Kindleberger, C. P.*, *Economic Response*, 1978, S. 196.

<sup>2</sup> Vgl. *Henderson, W. O.*, *Britain*, 1972, S. 167-178; *Henning, F. W.*, *Industrialisierung*, 1973, S. 168-170; *Kindleberger, C. P.*, *World Economic Primacy*, 1996, S. 157; *Henderson, W. O.*, *German Industrial Power*, 1975, S. 40-43.

<sup>3</sup> *Lambi, I. N.*, *Free Trade and Protection*, 1963, S. 3f.

<sup>4</sup> Zu den Absichten Grossbritanniens beim Abbau der „Corn Laws“ schreibt Kindleberger: „A strong case can be made that the repeal of the corn laws was ‚free-trade imperialism‘, to halt the move to industrialization on the Continent by enlarging the market for agricultural produce and primary materials.“ Vgl. *Kindleberger, C. P.*, *Economic Response*, 1978, S. 196.

wurden die Zollerhöhungen der vierziger Jahre wieder rückgängig gemacht, wobei das Niveau des Preussischen Zollgesetzes von 1818 zum Teil sogar unterschritten wurde.<sup>1</sup>

Trotz der liberalen Zollpolitik waren die staatlichen Eingriffe zur Unterstützung der einheimischen Industrie in Deutschland zahlreich. Direkte Subventionen oder die Privilegierung einzelner Unternehmen wurden zwar allmählich abgebaut, dafür entwickelten die Staaten eine Reihe von Institutionen zur Gewerbeförderung, wie technische Hochschulen und andere Ausbildungsstätten, und auch der Strassenbau wurde weiter vorangetrieben.<sup>2</sup> Die staatliche Unterstützung von Pionierunternehmungen im Industriesektor fand weiterhin statt: „Mittel, wie die Bereitstellung von Krediten, die Garantie von Zinsen, die Ausleihe von Maschinen, die Gewährung von Stipendien, die Empfehlung neuer Verfahrensweisen, ja selbst die Vermittlung ausländischer Fachkräfte, blieben erhalten und wurden weiter ausgebaut. Preussen führte für seine Industrie sogar eine amtliche Industriespionage durch.“<sup>3</sup>

### 6.2.3. Der Aufstieg Deutschlands zum Industriestaat

Die Zeit zwischen Reichsgründung und Erstem Weltkrieg war gekennzeichnet durch eine konsequente Entfaltung der Industrie. Es fand eine Abkehr von der liberalen Handelspolitik in Richtung Protektionismus statt, und gegen Ende des 19. Jahrhunderts setzte ein Konzentrationsprozess ein, welcher zu einer vertikalen und horizontalen Zusammenfassung selbständiger Unternehmungen und zur Kartellbildung führte. Was die Produktionszweige betrifft, entwickelten sich in dieser Zeit neben der Schwer- und der Maschinenindustrie die chemische, die optische und die Elektroindustrie, in welchen Deutschland von Anfang an eine weltweit führende Position einnahm. Im Bereich der Eisenbahnen, deren Streckenlänge zwischen 1873 und 1913 von 21200 km auf 63700 km ausgebaut wurde, begann eine Tendenz zur Verstaatlichung der Linien, die dazu führte, dass zu Beginn des Ersten Weltkriegs der grösste Teil des deutschen Eisenbahnsystems staatlich war.<sup>4</sup>

In den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts entwickelte sich die Handelspolitik vieler europäischer Staaten nach einer kurzen Freihandelsphase wieder vermehrt in eine schutzzöllnerische Richtung. Dieser Tendenz schloss sich mit der Zollltarifreform von 1879 auch das deutsche Reich unter Bismarck an. Der Zollltarifreform ging ein jahrelanger Konflikt zwischen

---

<sup>1</sup> Vgl. *Lambi, I. N.*, Free Trade and Protection, 1963, S. 1-7; *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 168-170f.

<sup>2</sup> Vgl. *Fischer, W.*, Staat und Wirtschaft, 1976, S. 294f.

<sup>3</sup> *Fischer, W.*, Staat und Wirtschaft, 1976, S. 294.

<sup>4</sup> Vgl. *Lütge, F.*, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 510, 516-518; *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 238-241.

den protektionistischen Eisen- und Stahlproduzenten und den Freihändlern, die vor allem aus der Landwirtschaft und dem Beamtentum kamen, voraus. Die Freihändler setzten sich zu Beginn des Jahrzehnts noch durch, was 1873 und 1877 zu einem weiteren Abbau der Zölle führte. Der Umschwung zugunsten der Protektionisten erfolgte, als sich die Situation in der deutschen Industrie verschlechterte und es deshalb zu Entlassungen kam. Weitere Gründe für die Veränderung der deutschen Handelspolitik waren die Unterstützung der Textil-, Papier- und Chemieunternehmer, die steigenden Importe aus dem Ausland und der Aufschwung der geschützten französischen Eisenindustrie, welcher als positives Anschauungsbeispiel für eine erfolgreiche Schutzzollpolitik diente.<sup>1</sup> Von entscheidender Bedeutung für den Umschwung war auch das Umschwenken der Landwirtschaft: „It may be doubted whether the industrialists who were clamouring for tariffs would have achieved their aims so quickly had they not gained support from the owners of great estates and from the farmers – particularly of the eastern provinces.“<sup>2</sup> Der Grund für diesen Meinungsumschwung war die verstärkte Konkurrenz aus den USA und Russland, die dank den neu geschaffenen Eisenbahnverbindungen ihre landwirtschaftlichen Produkte billiger auf dem Weltmarkt anbieten konnten: “Even the home market appeared to be in danger from American, Russian and Hungarian cereals.”<sup>3</sup>

Der Tarif von 1879 war durch eine Erhöhung der Abgaben in fast allen Bereichen gekennzeichnet. So wurde Roheisen, das seit 1873 zollfrei eingeführt werden konnte, pro Tonne mit 10 Mark belastet, was bei den damaligen Preisen einer Abgabe von 20% entsprach. Der Zollsatz lag für verarbeitete Eisenwaren zum Teil noch beträchtlich höher, und auch in der Textilindustrie wurden die Zollsätze erhöht, während die meisten Rohmaterialien frei eingeführt werden konnten. Im Gefolge der Industrie stiegen auch die Landwirtschaftszölle, diese wurden mit den beiden Zollnovellen von 1885 und 1887 sogar noch beträchtlich erhöht.<sup>4</sup>

Die nächste wichtige Veränderung der deutschen Handelspolitik erfolgte ab dem Jahr 1891 unter Bismarcks Nachfolger Caprivi, der fast alle deutschen Agrarzölle senkte, während er die Industriezölle beibehielt oder erhöhte. Der Grund dafür lag in der Tatsache, dass die grösser werdende deutsche Industrie vermehrt auf ausländische Absatzmärkte angewiesen war. In den in dieser Zeit abgeschlossenen Handelsverträgen wurden den ausländischen Agrarproduzenten Konzessionen gemacht, um im Gegenzug Vorteile bei der Ausfuhr von Industriegütern zu erhalten.<sup>5</sup> Diese Politik brachte Caprivi den Vorwurf ein, die deutsche

---

<sup>1</sup> Vgl. *Henderson, W. O.*, German Industrial Power, 1975, S. 212-217.

<sup>2</sup> *Henderson, W. O.*, German Industrial Power, 1975, S. 216.

<sup>3</sup> *Henderson, W. O.*, German Industrial Power, 1975, S. 217.

<sup>4</sup> Vgl. *Fechter, U.*, Schutzzoll und Goldstandard, 1974, S. 67-70; *Henderson, W. O.*, German Industrial Power, 1975, S. 220; *Fischer, W.*, Deutschland 1993, S. 432f.

<sup>5</sup> Vgl. *Fechter, U.*, Schutzzoll und Goldstandard, 1974, S. 70f.; *Henderson, W. O.*, German Industrial Power, 1975, S. 221.

Landwirtschaft zugunsten der Industrie zu opfern: „Caprivi recognized that some tariff concessions – mainly by reduction of import duties on agricultural products – would have to be made to foreign countries to persuade them to lower their tariff barriers. He told the Reichstag: ‚We must export. Either we export goods or we export men. The home market is no longer adequate.‘ He had to face considerable opposition from the agrarians, who objected to tariff concessions to benefit manufacturers at their expense.“<sup>1</sup>

Die protektionistische Politik wurde bis zu Beginn des Ersten Weltkriegs weitergeführt, wobei die landwirtschaftlichen Interessen wieder mehr berücksichtigt wurden. Im Industriesektor blieben die Zölle auf Rohstoffen und Zwischenprodukten tief, die Abgaben auf Fertigprodukten wurden zum Teil auf bis zu 50% erhöht. Aus Angst vor einer militärischen Blockade wurde die deutsche Handelspolitik zu Beginn des 20. Jahrhunderts vermehrt militärischen Überlegungen untergeordnet. So gelangten volkswirtschaftliche Überlegungen gegenüber dem Ziel, autark zu werden, weitgehend in den Hintergrund.<sup>2</sup>

Neben dem aufkommenden Protektionismus war die Zeit zwischen Reichsgründung und Erstem Weltkrieg durch einen Konzentrationsprozess von bisher selbständigen Unternehmungen und die Bildung von Kartellen geprägt. Es entstanden riesige Betriebe, wie beispielsweise das Elektrounternehmen „Siemens und Schuckert“, das kurz vor dem Ersten Weltkrieg über 80'000 Personen beschäftigte. Die Kartellbildung, die nach deutschem Recht völlig legal war, setzte zum Ende der siebziger Jahre ein, so dass bis 1890 mehr als 100, bis 1914 sogar fast 1'000 Kartelle existierten. Die grossen Monopolunternehmungen beziehungsweise die Kartelle konnten, durch die hohen Schutzzölle von der ausländischen Konkurrenz relativ gut abgeschirmt, die Preise auf dem einheimischen Markt künstlich hoch halten. Das ermöglichte ihnen, die Preise auf den internationalen Märkten sehr tief, zum Teil sogar unter den Produktionskosten, anzusetzen, weil diese Verluste durch die hohen inländischen Preise ausgeglichen wurden. Diese Entwicklungen unterstützten die schnelle Entwicklung der deutschen Exporte um die Jahrhundertwende. Die exportorientierte Politik kommt auch in der Tatsache zum Ausdruck, dass die staatlichen Bahnen für die Beförderung von Gütern zu den Landesgrenzen weniger verlangten als in umgekehrter Richtung.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Henderson, W. O., German Industrial Power, 1975, S. 221.

<sup>2</sup> Vgl. Fechter, U., Schutzzoll und Goldstandard, 1974, S. 71f.; Henderson, W. O., German Industrial Power, 1975, S. 223.

<sup>3</sup> Vgl. Cameron, R. E., Geschichte, 1991, Bd. 2, S. 42-44.

#### 6.2.4. Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung Deutschlands

Die wirtschaftliche Situation der deutschen Länder im internationalen Vergleich um das Jahr 1830 ist aus *Tabelle 9* ersichtlich. Hier zeigt sich, dass in dieser Zeit die deutschen Exporte nach und die Importe aus England sehr unterschiedlich zusammengesetzt waren. Aus England wurden, abgesehen von Kolonialwaren aus englischen Kolonien, nur Fertigwaren importiert, während der grösste Teil der Exporte aus Landwirtschaftsprodukten und Rohstoffen bestand, woraus ersichtlich ist, dass das deutsche Gewerbe gegen die damals schon entwickelte britische Industrie nicht konkurrenzfähig war. Die Handelsbilanz ist auch mit Frankreich bei den Fertigwaren negativ und im Bereich der landwirtschaftlichen Produkte und Rohstoffe positiv, allerdings sind die Differenzen hier klein. Anders ist die Situation beim Austausch mit Österreich, Russland/Polen, den Vereinigten Staaten und Lateinamerika. In diese Länder konnte Deutschland Fertigprodukte verkaufen und importierte im Gegenzug Rohstoffe und landwirtschaftliche Güter sowie Kolonialwaren wie Baumwolle oder Tabak. Das deutsche Gewerbe war um 1830 der englischen Konkurrenz also klar unterlegen, konnte aber seine Produkte nach Osteuropa und Übersee exportieren, was dafür spricht, dass das Niveau des Gewerbes in diesen Ländern tiefer war.<sup>1</sup>

*Tabelle 9:* Deutschlands Import- und Exportstruktur um 1830 (Berechnungen und Schätzungen in Tlr. Preuss. Cour.)

	Importe			Exporte		
	Kolonialwaren	Fertigwaren	Landwirtschaftsprodukte/ Rohstoffe	Kolonialwaren	Fertigwaren	Landwirtschaftsprodukte/ Rohstoffe
Grossbritannien	12'366	28'322	-	1'127	249	69'352
Frankreich	1'609	6'493	6'178	21	3'331	13'770
Österreich	-	2'400	21'700	7'200	7'200	-
Russland/ Polen	-	-	8'972	1'983	5'043	602
USA	3'200	-	-	-	2'700	-
Lateinamerika	8'958	-	-	-	6'368	-

Quelle: in Anlehnung an: *Kutz, M.*, Deutschlands Aussenhandel, 1974, 365f.

<sup>1</sup> Vgl. *Kutz, M.*, Deutschlands Aussenhandel, 1974, 252-262.



In *Tabelle 10* sind die Strukturveränderungen, die mit der Entwicklung der Industrie innerhalb Deutschlands verbunden sind, ersichtlich. Sie zeigt, dass der primäre Sektor während dem 19. Jahrhundert stetig an Bedeutung verlor, wobei der Rückgang nach 1875 besonders gross war. Im Gegensatz dazu nahmen die Beschäftigtenzahlen des sekundären und tertiären Sektors konstant zu. Beide Sektoren konnten ihren Anteil während der betrachteten Periode ungefähr verdoppeln, wobei der grösste Zuwachs im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts erfolgte. Aus der Tabelle ist ersichtlich, dass das Verlagswesen seinen Höhepunkt zwischen 1835 und 1850 hatte und danach von der industriellen Produktion verdrängt wurde, so dass es zu Beginn des 20. Jahrhunderts praktisch keine Bedeutung mehr hatte. Die Industrie erhöhte ihren Anteil in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts nur sehr langsam, erst ab 1850 und besonders ab 1873 nahm die industrielle Produktion Deutschlands rasant zu. Der Anteil des Handwerks blieb während der betrachteten Zeitspanne relativ konstant, wobei einige Bereiche reduziert wurden, andere, wie spezielle Baugewerbe, aber zunahmen.<sup>1</sup>

*Tabelle 10:* Die Entwicklung der einzelnen Wirtschaftssektoren Deutschlands im 19. Jahrhundert (Beschäftigte in %)

	Primärer Sektor	Tertiärer Sektor	Sekundärer Sektor			
			Verlag	Manufaktur, Industrie, Bergbau	Handwerk	Gesamt
1780	65.0	16.0	8.5	1.0	9.5	19.0
1800	62.0	17.0	9.0	1.5	10.5	21.0
1835	59.0	19.0	10.0	2.0	11.0	23.0
1850	55.0	21.0	10.0	4.0	12.0	26.0
1873	49.0	21.0	6.0	10.0	14.0	30.0
1900	38.0	25.0	2.0	22.0	13.0	37.0
1913	34.0	28.0	2.0	23.0	13.0	38.0

Quelle: in Anlehnung an: *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 20; 130.

*Tabelle 11* zeigt die eindruckliche Entwicklung der deutschen Industrie während dem 19. Jahrhundert im internationalen Vergleich. Der Anteil Deutschlands an der Weltindustrieproduktion war noch um 1860 tiefer als derjenige Russlands und Frankreichs, der Rückstand auf

<sup>1</sup> Vgl. *Henning, F. W.*, Industrialisierung, 1973, S. 130f.

Grossbritannien war riesig. Dann setzte die eigentliche Phase der Industrialisierung ein, und innerhalb von fünfzig Jahren verdreifachte Deutschland seinen Anteil am Weltoutput und löste Grossbritannien als führende europäische Industrienation ab. Die Industrialisierung Deutschlands erfolgte in der gleichen Zeitperiode wie diejenige der Vereinigten Staaten und war, wenn die unterschiedlichen Grössen der beiden Länder berücksichtigt werden, ähnlich erfolgreich.

*Tabelle 11: Der Anteil einzelner Länder an der Weltindustrieproduktion (in %)*

	1830	1860	1880	1900	1913
Deutschland	3.5	4.9	8.5	13.2	14.8
Grossbritannien	9.5	19.9	22.9	18.5	13.6
Russland	5.6	7.0	7.6	8.8	8.2
Frankreich	5.2	7.9	7.8	6.8	6.1
Österreich-Ungarn	3.2	4.2	4.4	4.7	4.4
USA	2.4	7.2	14.7	23.6	32.0

Quelle: in Anlehnung an: *Bairoch, P.*, *Industrialization Levels*, 1982, S. 296.

Die Frage nach dem Zusammenhang zwischen der erfolgreichen deutschen Industrialisierung und der Handelspolitik des Landes wurde unterschiedlich beantwortet. Gustav Stolper erachtet den Effekt der Schutzzölle als gering, weil „these duties remained moderate ... up to the First World War, compared with the levels reached after the war and compared with contemporaneous tariffs in the United States, France, Austria and Russia.“<sup>1</sup> Auch Werner Sombart vertritt in seinem Werk „Der moderne Kapitalismus“ die Meinung, dass die Zollpolitik für die Entwicklung der deutschen Industrie nur eine geringe Bedeutung hatte.<sup>2</sup> Ebenfalls dieser Meinung ist Clive Trebilcock: „Certainly, Zollverein tariffs were insufficient to provide effective ‘infant industry’ protection; even the iron manufacturers went without tariff duties until 1844, and lacked successful protection well beyond this.“<sup>3</sup>

Den entgegengesetzten Standpunkt vertritt Friedrich Lütge in seiner Deutschen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Zwar waren die Zollbelastungen ab 1818 moderat, zur Zeit des eigentlichen Beginns der industriellen Entwicklung ab den siebziger Jahren des 19. Jahrhun-

<sup>1</sup> *Stolper, G.*, *German Economy*, 1940, S. 37.

<sup>2</sup> Vgl. *Sombart, W.*, *Der moderne Kapitalismus*, 1927, Bd. 3, S. 63f.

<sup>3</sup> *Trebilcock, C.*, *Industrialization*, 1981, S. 41.

derts wurden die Schutzzölle allerdings rasch erhöht. Er betont, dass der Prozess der Industrialisierung Deutschlands mit politischer Hilfe - einerseits zur Abwehr der übermächtigen britischen Konkurrenz, andererseits zur Gewinnung von, vor allem ausländischen, Absatzmärkten - durchgeführt worden ist: „So ist also, insgesamt gesehen, die Entwicklung der deutschen Industrie nicht ohne die hohen Zollsätze, die von Zeit zu Zeit immer wieder erhöht wurden, zu denken.“<sup>1</sup>

Friedrich-Wilhelm Henning und Wolfram Fischer erklären die im Vergleich mit dem Ausland moderaten Zölle damit, dass Deutschland zu Beginn seiner industriellen Entwicklung kein Entwicklungsland im heutigen Sinn war.<sup>2</sup> Zwar wies es einen relativ grossen Rückstand auf Grossbritannien auf, in den restlichen Ländern Europas war allerdings kein wesentlich höheres Niveau vorhanden, was der Anteil der Fertigprodukte an den deutschen Exporten zeigt: „Deutschland insbesondere hatte zwar eine fühlbare Lücke zu England, auch zu Belgien, Teilen von Frankreich oder der Schweiz zu schliessen, aber es befand sich nicht so hoffnungslos im Rückstand, dass es seine sämtlichen Traditionen über Bord werfen musste, wollte es den Anschluss finden. Man kann vielleicht sagen, dass es nur der stärkeren Nachhilfe des Staates bedurfte, um im Verlaufe von zwei bis drei Generationen den Vorsprung Englands aufzuholen.“<sup>3</sup>

Auch Ha-Joon Chang, der aus einer historischen Perspektive verschiedene Entwicklungsstrategien miteinander vergleicht, kommt zum Schluss, dass bei der Industrialisierung Deutschlands die Schutzzölle keine grosse Rolle spielten: „However, historically speaking, tariff protection actually played a far less important role in the economic development of Germany than in that of the UK or the USA.“<sup>4</sup> Erst gegen Ende des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts waren die Schutzzölle genügend hoch, um die deutsche Industrie wirksam vor dem Ausland zu schützen. Das bedeutet allerdings nicht, dass der Staat vor dieser Zeit bei der Industrialisierung Deutschlands keine Rolle gespielt hat. Er tat dies aber mit Hilfe anderer Mittel: „Infant Industries could be – and were promoted through means other than tariffs, including state investment, public-private cooperation and various subsidies ... the state still played an important ‘guiding’ role.“<sup>5</sup> Chang kommt zum Schluss, dass diese Eingriffe des Staates eine wichtige Rolle spielten: „The USA used tariff protection more actively than Germany, but the German state played a much more extensive and direct role in infant industry promotion than its US counterpart.“<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Lütge, F., Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 519.

<sup>2</sup> Vgl. Henning, F. W., Industrialisierung, 1973, S. 96; Fischer, W., Staat und Wirtschaft, 1976, S. 291.

<sup>3</sup> Fischer, W., Staat und Wirtschaft, 1976, S. 291.

<sup>4</sup> Chang, H.-J., Kicking away the Ladder, 2002, S. 32.

<sup>5</sup> Chang, H.-J., Kicking away the Ladder, 2002, S. 62.

<sup>6</sup> Chang, H.-J., Kicking away the Ladder, 2002, S. 65.

## 6.3. Die wirtschaftliche Entwicklung Japans

### 6.3.1. Eine erste Industrialisierungsphase bis zum Zweiten Weltkrieg

Bis weit ins 19. Jahrhundert hinein beschränkte sich der Kontakt Japans zur europäischen Welt auf einige Treffen mit hauptsächlich portugiesischen und holländischen Händlern. Erst mit der sogenannten Meiji Restauration<sup>1</sup> von 1868, die zu einem Zusammenbruch der feudalen politischen Ordnung führte, öffnete sich das Land gegenüber westlichen Einflüssen, was auch eine Modernisierung der Wirtschaft zur Folge hatte.<sup>2</sup> Obwohl Japan zu dieser Zeit, was das wirtschaftliche Wachstum anbelangt, nicht mit Ländern wie Grossbritannien, Deutschland oder den USA mithalten konnte, war das Potential des Landes dazu durchaus vorhanden: „The Meiji inherited a society which, within certain constraints, had a highly developed agriculture, an extensive marketing system, a tradition of authoritarian intervention in the economy and, above all, a relatively well-educated people with attributes of discipline, loyalty, frugality and responsiveness to economic incentives. A potential for modern economic growth existed.“<sup>3</sup>

Während der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts war Japan dazu gezwungen, eine freihändlerische Handelspolitik zu betreiben. Der Grund dafür waren die 1858 unter westlichem Druck abgeschlossenen „unequal treaties“<sup>4</sup>, die das Recht Japans auf Importrestriktionen stark einschränkten und nur Zollsätze von ungefähr 5% erlaubten. Erst mit dem Ablauf der Verträge im Jahr 1911 erhielt Japan seine vollständige Autonomie im Bereich der Handelspolitik wieder.<sup>5</sup> J. E. Hunter schreibt, dass „Japan’s infant industries before World War I were exposed to the full force of outside competition.“<sup>6</sup> Trotz dem nur schwachen Zollschutz wurde der japanische Markt nicht mit einer Vielzahl ausländischer Produkte überschwemmt,

---

<sup>1</sup> Mit „Meiji“ („aufgeklärte Regierung“) wird die Regierungsperiode von Kaiser Mutsuhito zwischen 1868 bis 1912 bezeichnet. Vgl. *Cameron, R. E.*, Geschichte, 1991, Bd. 2, S. 78f., *Landes, D.*, Wohlstand, 1999, S. 379-397.

<sup>2</sup> Vgl. *Chang, H.-J.*, Kicking away the Ladder, 2002, S. 46; *Macpherson, W.J.*, Economic Development of Japan, 1995, S. 19-24.

<sup>3</sup> *Macpherson, W. J.*, Economic Development of Japan, 1995, S. 23.

<sup>4</sup> Nach der Ankunft der technisch und militärisch überlegenen Amerikaner unter Matthew C. Perry im Jahr 1854, übten diese Druck auf die japanische Regierung aus, das Land zu öffnen. Bei den sogenannten „unequal treaties“, die in Folge dieses Drucks abgeschlossen wurden, handelt es sich um Handelsverträge, die Japan mit verschiedenen westlichen Nationen eingegangen ist. Diese Verträge „gave foreign traders more or less unrestricted access to the Japanese market through the designated foreign trade ports“. Vgl. *Franks, P.*, Japanese Economic Development, 1992, S. 25f.

<sup>5</sup> Vgl. *Chang, H.-J.*, Kicking away the Ladder, 2002, S. 46; *Hunter, J. E.*, Japanese Experience, 1998, S. 85.

<sup>6</sup> *Hunter, J. E.*, Japanese Experience, 1998, S. 86.

was vor allem an den Konsumgewohnheiten der japanischen Bevölkerung lag. Ausser in einer kleinen Elite, die westliche Gewohnheiten übernahm, war die Nachfrage nach westlichen Konsumgütern sehr gering.<sup>1</sup>

Die Rolle des Staates in der wirtschaftlichen Entwicklung seit Beginn der Meiji Restauration bestand unter anderem im Aufbau einer modernen Infrastruktur. Der Bau von Strassen, Kanälen und Eisenbahnlinien, aber auch der Aufbau eines Post- und Telegrafensystems geschah durch staatliche oder staatlich unterstützte private Unternehmen. Das neu gegründete Erziehungsministerium baute innerhalb kürzester Zeit ein gut funktionierendes, sich an westlichen Ideen und Techniken orientierendes Ausbildungssystem auf.<sup>2</sup>

Die Regierung griff aber auch direkt in die Industrie ein, indem sie private Unternehmen in Schlüsselindustrien subventionierte oder selbst Modellfabriken baute, um ausländische Technologien einzuführen. Die technische Ausbildung wurde durch Auslandsaufenthalte japanischer Studenten und Arbeiter sowie die staatliche Anstellung ausländischer Arbeiter, Lehrer oder Unternehmer gefördert. Die Zahl der technischen Experten aus dem Westen erreichte 1875 mit 527 ihren Höhepunkt, danach konnten sie auf Grund des guten japanischen Ausbildungswesens fortlaufend durch einheimische Techniker ersetzt werden.<sup>3</sup>

Nach dem Ablauf der „unequal treaties“ 1911 änderte Japan seine Handelspolitik und führte Erziehungszölle ein: „The post-Meiji Japanese state started introducing a range of tariff reforms intended to protect infant industries, to make imported raw materials more affordable and to control luxury consumer goods.“<sup>4</sup> Die durchschnittliche Zollbelastung auf Industrieprodukten betrug im Jahr 1913 schon ungefähr 30%, mehr als zum Beispiel in Deutschland oder Frankreich.<sup>5</sup> Nach dem Ersten Weltkrieg erhöhte Japan die Zollbelastungen im Bereich der Luxusgüter, für eine grosse Anzahl Industriegüter und, als Konzession an die Landwirtschaft, auch für Nahrungsmittel. Dagegen wurde die Einfuhr von Rohstoffen ab 1926 zollfrei gestattet. Japan betrieb nicht in allen Bereichen eine protektionistische Politik, sondern schützte wichtige Schlüsselsektoren, wie zum Beispiel die Eisen- und Stahlindustrie, sehr stark, während andere Bereiche kaum geschützt wurden, so dass der Durchschnitt

---

<sup>1</sup> Vgl. *Hunter, J. E.*, *Japanese Experience*, 1998, S. 86.

<sup>2</sup> Vgl. *Hunter, J. E.*, *Japanese Experience*, 1998, S. 104f.; *Chang, H.-J.*, *Kicking away the Ladder*, 2002, 47f.; *Franks, P.*, *Japanese Economic Development*, 1992, S. 32f.

<sup>3</sup> Vgl. *Ito, T.*, *Japanese Economy*, 1992, S. 19-21; *Hunter, J. E.*, *Japanese Experience*, 1998, S. 85f., 106; *Franks, P.*, *Japanese Economic Development*, 1992, S. 32f.; *Chang, H.-J.*, *Kicking away the Ladder*, 2002, S. 47f.; *Macpherson, W. J.*, *Economic Development of Japan*, 1995, S. 29-33.

<sup>4</sup> *Chang, H.-J.*, *Kicking away the Ladder*, 2002, S. 48.

<sup>5</sup> Vgl. *Bairoch, P.*, *Economics and World History*, 1993, S. 40.

der Zölle über alle Güter mit 24% zu Beginn der dreissiger Jahre insgesamt relativ moderat blieb.<sup>1</sup>

Während dem 19. Jahrhundert entwickelte sich in Japan das Handwerk, vor allem im Bereich der Seide- und Baumwolltextilien, der Töpferei und Eisenverarbeitung, schon vor der Meiji Restauration positiv. Der Übergang zur industriellen Produktion gelang als erstes in der Seidenherstellung, wo in den siebziger und achtziger Jahren eine Reihe von Fabriken entstanden, die allerdings in den meisten Fällen noch sehr klein waren. Auch im Bereich der Baumwolltextilien wurden gegen Ende des Jahrhunderts erste Schritte in Richtung einer industriellen Produktion unternommen. Einzelne Fabriken entstanden auch in den Bereichen Zement, Chemie, Glas, Papier, Töpferei und in der Bierherstellung, wogegen noch keine Schwerindustrie existierte.<sup>2</sup>

Bei Ausbruch des Ersten Weltkriegs war die Industrialisierung in Japan schon weiter fortgeschritten als in den meisten anderen asiatischen Ländern, allerdings wurde das Land von den westlichen Ländern immer noch als Agrarland betrachtet. Seine modernen, effizienten politischen Institutionen und der hohe Stand des technischen Wissens erlaubte es dem Land aber, die Chance, die sich durch die Verwicklung seiner westlichen Konkurrenten im Krieg ergab, auszunutzen: „The involvement of the major industrial powers in World War I created a vacuum in the world economy which Japanese Industry found itself well placed to fill.“<sup>3</sup> Japan übernahm einen grossen Teil der asiatischen Märkte, die früher von den europäischen Mächten und der USA dominiert wurden, was zu einem Boom in der japanischen Wirtschaft führte. So verdoppelte sich der Industrieoutput beinahe, die Anzahl der japanischen Fabriken nahm in den Kriegsjahren um 70% zu, die Exporte des Landes stiegen um 50%, das Wirtschaftswachstum betrug zwischen 1916 und 1920 durchschnittlich 4.8% pro Jahr.<sup>4</sup>

Trotz einer Rezession nach dem Ende des Kriegs und einem schweren Erdbeben 1923 entwickelte sich die japanische Industrie weiter, und zu Beginn der dreissiger Jahre nahm das Land eine weltweit wichtige Rolle im Bereich der Konsumgüterindustrie ein. Die industrielle Produktion Japans bestand auch zu dieser Zeit zu einem grossen Teil aus Seide- und Baumwolltextilien. Der Anteil dieser beiden Güterkategorien betrug im Jahr 1929 immerhin 65% an den gesamten Exporten des Landes. Erst in den dreissiger Jahren des 20. Jahrhunderts verloren diese Sektoren gegenüber der Chemie- und Stahlindustrie und dem Maschinenbau zunehmend an Bedeutung, was unter anderem an der Tatsache ersichtlich ist, dass der Anteil

---

<sup>1</sup> Vgl. *Hunter, J. E.*, Japanese Experience, 1998, S. 89f.; *Macpherson, W. J.*, Economic Development of Japan, 1995, S. 32; *Chang, H.-J.*, Kicking away the Ladder, 2002, S. 48.

<sup>2</sup> Vgl. *Allen, G. C.*, Industrialization of the Far East, 1966, S. 876f.

<sup>3</sup> *Franks, P.*, Japanese Economic Development, 1992, S. 54.

<sup>4</sup> Vgl. *Allen, G. C.*, Industrialization of the Far East, 1966, S. 882f.; *Hunter, J. E.*, Japanese Experience, 1998, S. 80; *Franks, P.*, Japanese Economic Development, 1992, S. 54f.

dieser Sektoren an der japanischen Industrieproduktion zwischen 1929 und 1937 von 25% auf 43% stieg und sich der Output von Roheisen in der selben Zeitspanne verdoppelte.<sup>1</sup> Bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkriegs, „Japan took her place among the industrial nations of the world, and she had become a competent producer not merely of textile goods but of the wide range of products that distinguishes a great industrial country.”<sup>2</sup>

Der Staat spielte bei der Entwicklung des Landes zwischen den beiden Weltkriegen eine wichtige Rolle. Zwar waren die Zölle eher tief: „She [Japan] remained a comparatively low-tariff country, and only a few industries (such as the iron and steel, dyestuffs and sugar industries) received a high degree of protection.”<sup>3</sup> Das bedeutet allerdings nicht, dass der Staat während dieser Zeit eine „laissez-faire“ Politik betrieb, denn seine Eingriffe in Form verschiedenster Arten von Subventionen waren zum Teil beträchtlich.<sup>4</sup>

Weiter bestand, vor allem in den sogenannten „Zaibatsu“, eine enge Zusammenarbeit zwischen Beamten, Politikern und Geschäftsleuten. Die „Zaibatsu“ waren grosse Konzerne, die aus den Privatisierungen von staatlichen Industrieunternehmen zum Ende des 19. Jahrhunderts entstanden. Diese riesigen Konzerne wurden vom japanischen Staat in verschiedenen Bereichen bevorzugt behandelt, dafür stellten sie dem Staat im Gegenzug bei Schwierigkeiten finanzielle Hilfe zur Verfügung und führten dessen Wirtschaftspolitik durch.<sup>5</sup> Diese Interaktion zwischen Regierung und Unternehmern geschah auch bei der Einführung und Förderung neuer Vorhaben: „Whenever the government wished the country to take up some new enterprise of strategic importance, it turned to one of the zaibatsu for the finance and expertise necessary to launch it.”<sup>6</sup>

### 6.3.2. Wiederaufbau und schnelles Wachstum

Nach dem Zweiten Weltkrieg befand sich die japanische Volkswirtschaft in einer sehr schwierigen Ausgangslage. Der Krieg zerstörte einen grossen Teil des nationalen Vermögens, mehr als 20% des Besitzes der privaten Haushalte und ein Drittel des nationalen Produktionskapitals gingen verloren, und im Jahr 1948 betrug das Bruttoinlandprodukt pro Kopf

---

<sup>1</sup> Vgl. Allen, G. C., *Industrialization of the Far East*, 1966, S. 883-888; Hunter, J. E., *Japanese Experience*, 1998, S. 80f.

<sup>2</sup> Allen, G. C., *Industrialization of the Far East*, 1966, S. 888.

<sup>3</sup> Allen, G. C., *Industrialization of the Far East*, 1966, S. 891.

<sup>4</sup> Vgl. Hunter, J. E., *Japanese Experience*, 1998, S. 107f.; Allen, G. C., *Industrialization of the Far East*, 1966, S. 891.

<sup>5</sup> Vgl. Allen, G. C., *Industrialization of the Far East*, 1966, S. 891f.

<sup>6</sup> Allen, G. C., *Industrialization of the Far East*, 1966, S. 892.

nur 380 Dollar. Die amerikanische Besatzung ab 1945 hatte neben der Demilitarisierung und einer Demokratisierung denn auch den wirtschaftlichen Wiederaufbau des Landes zum Ziel. Allerdings sollte die japanische Wirtschaft nicht zu stark werden, da ein Wiederaufkommen des japanischen Militarismus befürchtet wurde.<sup>1</sup>

Der Ausbruch des Koreakrieges und die Machtergreifung der Kommunisten in China änderten die amerikanische Politik in Japan. Um die politische und ökonomische Stabilität Ostasiens zu garantieren, ein Gegengewicht zum kommunistischen China aufzubauen und die logistische Versorgung der amerikanischen Truppen in Korea zu sichern, wurde der ökonomische Wiederaufbau Japans gefördert. Das Land sollte eine Funktion als „bridgehead of Western democracy in the Far East“<sup>2</sup> einnehmen. Durch den Friedensvertrag von 1952 endete die amerikanische Besatzung und Japan erlangte seine politische und ökonomische Unabhängigkeit wieder.<sup>3</sup>

Die japanische Wirtschaftsentwicklung in den fünfziger und sechziger Jahren war durch ein starkes Wachstum und eine Verschiebung der Produktionsstruktur von arbeitsintensiven zu kapitalintensiven Gütern der Schwerindustrie gekennzeichnet. Durch den Zweiten Weltkrieg wurde die japanische Industrie stark zurückgeworfen, und zum Zeitpunkt der Erlangung der Unabhängigkeit war sie immer noch vergleichsweise schwach entwickelt: „It was still a small, latecomer industrializing country, with a GNP per capita and a wage level much lower than those of the developed countries. Its main exports were labor-intensive products produced by cheap labor using out-of-date equipment.“<sup>4</sup> Zwanzig Jahre später erreichte Japan den Stand eines „highly developed industrial country having a comparative advantage in high value-added engineering products utilizing sophisticated technologies.“<sup>5</sup>

Das rasante Wachstum nach einer kurzen Phase des Wiederaufbaus nach dem Krieg kann anhand einiger Zahlen dargestellt werden: Zwischen 1955 und 1971 wuchs das japanische Bruttosozialprodukt mit einer jährlichen Rate von über 10% und wurde das zweitgrößte der nichtkommunistischen Länder, die Exporte des Landes verzehnfachten sich, die durchschnittlichen Löhne wuchsen um einen Faktor von 3.5. Die Rohstahlproduktion Japans nahm von 9'410'000 Tonnen im Jahr 1955 auf 117'130'000 Tonnen im Jahr 1974 zu, und von den

---

<sup>1</sup> Vgl. *Ichimura, S.*, Japanese and Asian Development, 1998, S. 2-4; *Kindleberger, C. P.*, World Economic Primacy, 1996, S. 194; *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 179.

<sup>2</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 179.

<sup>3</sup> Vgl. *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 179; *Ito, T.*, Japanese Economy, 1992, S. 61.

<sup>4</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 175.

<sup>5</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 188.



zwanzig grössten Hochöfen der Welt standen zu Beginn der siebziger Jahre dreizehn in Japan.<sup>1</sup>

Die japanische Handelspolitik beruhte in dieser Zeitspanne auf zwei wesentlichen Pfeilern. Der erste war die Exportförderung durch Subventionen, Vorzugsdarlehen und spezielle Steuerabkommen für exportorientierte Unternehmen, die durch Importbeschränkungen im Bereich von Konsumgütern, welche im Inland selber produziert werden konnten, ergänzt wurde. Der zweite Pfeiler der japanischen Handelspolitik war die Entwicklung moderner Industrieunternehmen nach dem Vorbild der Vereinigten Staaten und Europas. Dabei wurden nur diejenigen Industrien unterstützt und geschützt, welche in hochentwickelten Ländern erfolgreich etabliert waren und von denen angenommen werden konnte, dass sie sich auch in Japan erfolgreich entwickeln würden.<sup>2</sup>

Die Transformation der japanischen Industrie von der arbeitsintensiven Leichtindustrie mit dem Textilsektor im Mittelpunkt zur kapitalintensiven Schwerindustrie mit Gütern wie Schiffen, verschiedenen Maschinen oder Autos wurde mittels einer Erziehungsschutzstrategie angestrebt: „Although the government did not like the term ‚infant industry‘ for several reasons, what the government pursued under the slogan of ‚heavy and chemical industrialization‘ was essentially the protection of promising infant industries.“<sup>3</sup>

In der Phase nach dem Zweiten Weltkrieg waren die Importe von nicht unbedingt erforderlichen Gütern nach Japan durch ein Quotensystem stark beschränkt und ausländische Kapitalinvestitionen für Firmen, welche japanische Unternehmen konkurrierten, verboten. Andererseits führte die Regierung ein Programm zur Exportförderung durch, das sich beispielsweise aus Exportversicherungen, Steuerbefreiungen oder einem internationalen Marketing-system zusammensetzte. Die Regierung betrieb im Ausland Marktforschung und sammelte Informationen über Produkte und Herstellungsverfahren, führte Beratungen durch und warb im Ausland für japanische Produkte. Um speziell junge japanische Industrieunternehmen zu schützen, garantierte sie diesen Subventionen, Steuerbefreiungen und vorteilhafte Darlehen. Diese Instrumente wurden zu einem grossen Teil vom bekannten „Ministry of International Trade and Industry (MITI)“ koordiniert.<sup>4</sup>

Im Jahr 1961 revidierte Japan sein System von Einfuhrbeschränkungen durch eine Verlagerung von den Importquoten zu einem auf Schutzzöllen basierenden System. Die Zölle waren

---

<sup>1</sup> Vgl. *Ichimura, S.*, Japanese and Asian Development, 1998, S. 5; *Tsuru, S.*, Japan's Capitalism, 1993, S. 98f.; *Kindleberger, C. P.*, World Economic Primacy, 1996, S. 197.

<sup>2</sup> Vgl. *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 176f.

<sup>3</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 177.

<sup>4</sup> Vgl. *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 195-197; *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 177, 184; *Kohama, H.*, Japan's Economic Development, 1990, S. 14f.; *Johnson, C.*, MITI, 1982.

in Bereichen, die ein starkes Wachstum versprochen, wie zum Beispiel die Maschinen- oder Computerindustrie, relativ hoch, während die Belastungen in anderen Sektoren sehr tief waren.<sup>1</sup> Insgesamt unterlag die Festlegung der Höhe der Zölle laut Ryutaro Komiya und Motashige Itoh folgenden Prinzipien: 1. Die Sätze auf unverarbeiteten Primärgütern waren tief, 2. Die Zölle auf Konsumgütern waren eher hoch, diejenigen auf Zwischenprodukten tief, 3. Tiefe Zollsätze auf Gütern, die in Japan nicht produziert werden können, hohe Belastungen für Produkte, welche einheimische Produzenten konkurrieren, 4. Hohe Zölle für diejenigen Industriesektoren, welche ein hohes Wachstumspotential aufweisen, besonders für neu etablierte Bereiche, 5. Tiefe Sätze für Rohmaterialien und Produkte aus Bereichen mit international konkurrenzfähigen, etablierten japanischen Unternehmen, 6. Die Zölle für stagnierende Sektoren ohne Zukunftsaussichten sollten so eingerichtet sein, dass ein reibungsloser Transfer der Produktionsfaktoren in andere Bereiche gefördert wird, 7. Hohe Zölle für Luxusgüter, tiefe für notwendige Produkte und Importe im Bereich der Ausbildung und des Gesundheitswesens.<sup>2</sup>

Während Japan eine protektionistische Handelspolitik betrieb, wuchs der Druck aus dem Ausland, dass das Land seine Einfuhrbeschränkungen abbauen sollte. Um als Mitglied der Weltgemeinschaft akzeptiert zu werden und seine ausländischen Absatzmärkte zu erhalten oder sogar auszubauen, sah sich Japan gezwungen, Liberalisierungsschritte durchzuführen. Schon 1955 trat das Land formell dem „General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)“ bei, es wurde aber von den meisten wichtigen Handelspartnern aus Angst vor einer Überschwemmung mit japanischen Gütern abgelehnt. Erst im Verlauf der sechziger Jahre, nach dem Abbau einiger Handelshemmnisse und Exportunterstützungsmassnahmen, wurde es vollständiges Mitglied des GATT.<sup>3</sup>

Japan wurde auch Mitglied des IMF und der OECD. Durch die Mitgliedschaft in diesen Organisationen war Japan zu einer Liberalisierung der Handelspolitik gezwungen. Diese Konzessionen an das Ausland waren für die exportorientierte japanische Wirtschaft notwendig: „These [Japanese political] leaders and [government] officials wanted to secure export markets around the world by joining these treaties ... Liberalization of imports, inward direct investments, and foreign exchange controls were thought of as a ‚necessary cost‘ or a ‚sacrifice‘ that Japan had to pay in order to secure membership in the international club of major industrialized countries.“<sup>4</sup> Charles Kindleberger betont allerdings, dass die Liberalisierung nur sehr zaghaft und in speziellen Bereichen durchgeführt wurde: „Liberalization was care-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 198; *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 183.

<sup>2</sup> Vgl. *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 183.

<sup>3</sup> Vgl. *Kindleberger, C. P.*, World Economic Primacy, 1996, S. 196f.; *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 198.

<sup>4</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 185.

ful, slow, and only in response to external pressure. Some steps at liberalization were reversed later. Many ostensible steps in liberalization were purely window dressing, such as 100-percent permission for foreign firms to invest in lines in which no firm would contemplate an investment – sake bars and billiard parlors – or in industries in which Japanese exports revealed a strong comparative advantage – steel, cement, motorcycles, cotton, and synthetic-fiber spinning.”<sup>1</sup> Auch Ryutaro Komiya und Motashige Itoh schreiben, dass der Abbau der Handelshemmnisse vorläufig nur in gewissen, für Japan vorteilhaften Bereichen stattfand: „The Japanese government responded to these requests by removing some import quotas and reducing tariff rates, to the extent that this measures did not create serious difficulties for the domestic producers concerned and did not obstruct the development of important infant industries.”<sup>2</sup>

### 6.3.3. Liberalisierung der Handelsbeziehungen

Das hohe Wirtschaftswachstum Japans wurde zu Beginn der siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts zwar etwas abgeschwächt, im Vergleich zum Ausland blieben die Wachstumsraten aber hoch. Japan erholte sich vergleichsweise schnell von den Folgen der beiden Ölkrisen. Das Land entwickelte sich endgültig zu einer der führenden Industrienationen und war im Bereich hochentwickelter Industriegüter sehr erfolgreich. Wichtig ist, dass der Anteil Japans am Welthandel kontinuierlich zunahm und das Land mehr und mehr von der ausländischen Nachfrage abhängig wurde, was einen Liberalisierungsdruck auf die japanischen Handelspolitik mit sich brachte.<sup>3</sup>

Im Verlauf der siebziger Jahre verschoben sich die komparativen Vorteile Japans von der kapitalintensiven Schwerindustrie zu hochtechnologischen und forschungsintensiven Produkten. Bereiche wie die Fahrzeugherstellung oder die Produktion elektrischer Maschinen, bei der die Technologie eine entscheidende Rolle spielt, wurden wichtiger, wogegen arbeitsintensive Güter wie Textilien oder Zwischenprodukte aus der Schwerindustrie, wie Eisen oder Stahl, an Bedeutung verloren.<sup>4</sup>

Zwischen 1969 und 1972 baute Japan eine grosse Anzahl von Handelshemmnissen ab, so dass sich die Anzahl der nicht GATT-konformen Einfuhrbeschränkungen von 122 auf 33 reduzierte. Auch die GATT-konformen Zollsätze wurden weiter abgebaut. So fand zum

---

<sup>1</sup> Kindleberger, C. P., *World Economic Primacy*, 1996, S. 196f.

<sup>2</sup> Koniya, R./Itoh, M., *Japan's International Trade and Trade Policy*, 1988, S. 190.

<sup>3</sup> Vgl. Koniya, R./Itoh, M., *Japan's International Trade and Trade Policy*, 1988, S. 186-190, 199f.

<sup>4</sup> Vgl. Kohama, H., *Japan's Economic Development*, 1990, S. 10f.

Beispiel 1972 eine Reduktion im Bereich der verarbeiteten Landwirtschaftsprodukte und der Industriegüter um 20% statt. Eine wichtige Rolle beim Zollabbau in den siebziger Jahren spielte die sogenannte Tokyo-Runde des GATT, die zwischen 1973 und 1979 stattfand. Die Resultate der Tokyo-Runde waren ein durchschnittlich 33-prozentiger Abbau der Zölle auf Industriegütern in entwickelten Ländern und eine substantielle Reduktion der Agrarzölle. Daneben wurden Vereinbarungen über den Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse wie Antidumping-Vorschriften, Subventionen und Standards getroffen.<sup>1</sup> Japan spielte bei den GATT-Verhandlungen der Tokyo-Runde eine Vorreiterrolle: „Japan took the initiative in beginning the TR [Tokyo Round, E. B.] negotiation and was, together with the United States, the most active participant. Japan offered tariff reductions on the largest number of items and was the first state to ratify all the agreements.”<sup>2</sup> Schon vor dem Ende der Verhandlungen der Tokyo-Runde führte Japan Zollsenkungen für 125 Güter, darunter Autos und Computer, durch und bereits ein Jahr nach der Tokyo-Runde senkte das Land weitere Zollsätze, so dass der durchschnittliche Zollsatz des Landes tiefer war als derjenige der meisten anderen entwickelten Länder.<sup>3</sup>

Der Grund für den Zollabbau lag in der veränderten Situation der japanischen Ökonomie und dem internationalen Umfeld. Die Tatsache, dass japanische Industriegüter auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig wurden und zum Teil sogar die Produkte der westlichen Industrienationen betreffend Qualität und Preis überholten, veranlasste diese, Abwehrmechanismen gegen japanische Güter zu erstellen: „strong tendencies toward protectionism have developed in many major industrialized countries against the expansion of Japanese exports.“<sup>4</sup> Durch die grosse Bedeutung der ausländischen Nachfrage für die japanische Volkswirtschaft war Japan gezwungen, sich für eine allgemeine Reduktion der internationalen Handelshemmnisse einzusetzen. Der Abbau der handelshemmenden Massnahmen lag auch im eigenen Interesse Japans, da seine Güter international konkurrenzfähig waren und das Land die ausländische Konkurrenz nicht mehr zu fürchten hatte. Die japanische Handelspolitik veränderte ihre Zielsetzung in Richtung Freihandel: „The notion that free trade was preferable began to take root.“<sup>5</sup>

Die Freihandelspolitik wurde auch in den folgenden Jahren weiterverfolgt und nach der GATT Uruguay-Runde von 1993 kann festgestellt werden, dass das Land sehr tiefe Einfuhr-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 199f.; *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 191-193, 203f.

<sup>2</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 204.

<sup>3</sup> Vgl. *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 206.

<sup>4</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 205.

<sup>5</sup> *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 199.

restriktionen aufweist: „Japan now has the lowest average import tariff rate of any leading industrialised nation, and it has removed almost all of its restrictions on foreign direct investment in its domestic industries.“<sup>1</sup> Trotzdem wird dem Land oft vorgeworfen, dass seine Wirtschaft immer noch vor der ausländischen Konkurrenz abgeschottet ist. Der Grund dafür soll in informellen nichttarifären Handelshemmnissen, wie beispielsweise geheimen Absprachen und Handelspraktiken, liegen.<sup>2</sup> Allerdings sind diese nur schwer aufzudecken: "Non-tariff barriers other than quantitative restrictions are difficult to identify, measure, and compare."<sup>3</sup>

#### **6.3.4. Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung Japans**

Die Strukturveränderung innerhalb der japanischen Volkswirtschaft von der Meiji-Restauration bis zum Beginn des Zweiten Weltkriegs kann anhand der *Tabellen 12 und 13* illustriert werden. Die Aussenhandelsstruktur Japans während der ersten betrachteten Zeitperiode entsprach derjenigen eines unterentwickelten Landes: Die Importe bestanden zu 92% aus Industriegütern, während fast die Hälfte der Exporte Primärgüter waren. Die Exporte von Fertigprodukten setzten sich zum grössten Teil aus Textilien, die in vorindustriellen Arbeitsformen hergestellt wurden und nur dank der tiefen Arbeitskosten international konkurrenzfähig waren, zusammen. Durch die beginnende Industrialisierung änderte sich die Struktur der japanischen Exporte: Der Anteil der Primärgüter nahm sehr schnell ab, dafür stieg die Ausfuhr von Produkten aus der Leichtindustrie, welche jetzt zum grössten Teil in Fabriken hergestellt wurden, stark an. Im Verlauf der dreissiger Jahre des 20. Jahrhunderts verlor die Leichtindustrie als Exportfaktor gegenüber der Schwerindustrie an Bedeutung. Was die Importe betrifft, ist eine stetige Zunahme der Primärgüter festzustellen, während die Einfuhr von Fertigprodukten schnell abnahm. Die Importe von Gütern aus der Schwerindustrie nahmen bis zum Ersten Weltkrieg leicht zu, danach sanken sie wieder ein wenig.

Insgesamt zeigt die Entwicklung der Aussenhandelsstruktur, dass die Industrialisierung im Bereich der Konsumgüter schon bald nach Beginn des 20. Jahrhunderts durchgeführt wurde und Japan in diesem Bereich international konkurrenzfähig wurde. In den dreissiger Jahren konnte das Land auch vermehrt Güter aus der Schwerindustrie exportieren, was darauf schliessen lässt, dass es sich auch in diesem Bereich komparative Vorteile erarbeitet hat.

---

<sup>1</sup> *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 201.

<sup>2</sup> Vgl. *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 200f.; *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 207-209.

<sup>3</sup> *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 208.

Tabelle 12: Zusammensetzung der Güterimporte nach Japan 1874-1939 (in %)

	Primärgüter	Industriegüter		
		Leichtindustrie	Schwerindustrie	Andere Industriegüter
1874-1880	8.0	67.2	20.3	4.5
1881-1880	16.1	55.4	25.8	2.7
1891-1900	35.8	30.6	31.8	1.8
1901-1910	45.0	19.4	34.0	1.6
1911-1920	52.7	10.8	35.5	1.0
1921-1930	55.9	14.0	27.2	2.9
1931-1939	59.2	9.2	30.0	1.6

Quelle: in Anlehnung an: *Hunter, J. E., Japanese Experience*, 1998, S. 87.

Tabelle 13: Zusammensetzung der Güterexporte Japans 1874-1939 (in %)

	Primärgüter	Industriegüter		
		Leichtindustrie	Schwerindustrie	Andere Industriegüter
1874-1880	47.1	40.7	7.6	4.6
1881-1880	34.1	46.4	12.0	7.5
1891-1900	22.1	53.7	13.1	11.1
1901-1910	14.4	58.2	14.9	12.5
1911-1920	9.4	60.4	19.7	10.5
1921-1930	6.8	71.5	12.6	9.1
1931-1939	6.7	54.3	27.0	12.0

Quelle: in Anlehnung an: *Hunter, J. E., Japanese Experience*, 1998, S. 88.

Das Wirtschaftswachstum Japans betrug ab Beginn der Meiji-Restauration bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkriegs durchschnittlich knapp über 3% pro Jahr.<sup>1</sup> Diese gute Entwicklung wurde durch den Krieg unterbrochen und die japanische Wirtschaft stark zurückgeworfen. Das Land erholte sich allerdings sehr schnell von diesem Rückschlag und die fünfziger und sechziger Jahre waren durch ein sehr starkes Wirtschaftswachstum gekennzeichnet, bevor die Wachstumsraten in den siebziger Jahren auf ungefähr 5% sanken, was im internationalen Vergleich allerdings immer noch überdurchschnittlich war (vgl. *Tabelle 14*).

*Tabelle 14:* Wachstumsraten des realen Bruttosozialprodukts Japans zwischen 1953 und 1985 (in %)

1953-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980	1980-1985
7.0	8.6	10.6	11.2	4.6	5.1	3.9

Quelle: *Ito, T.*, Japanese Economy, 1992, S. 45.

Die Entwicklung Japans nach dem Zweiten Weltkrieg im Vergleich mit anderen Industrienationen ist aus *Tabelle 15* ersichtlich:

*Tabelle 15:* Entwicklung des Bruttosozialprodukts pro Kopf in Japan, den USA, Grossbritannien und der BRD zwischen 1957 und 1984 (in US \$)

	Japan	USA	Grossbritannien	BRD
1957	339	2'565	1'207	1'001
1962	554	2'974	1'441	1'666
1967	1'148	3'942	1'713	2'020
1972	2'806	5'532	2'627	4'202
1977	6'095	8'704	4'419	8'373
1981	9'684	12'783	9'032	11'072
1984	9'917	14'093	8'140	10'673

Quelle: *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 175.

<sup>1</sup> Vgl. *Hunter, J. E.*, Japanese Experience, 1998, S. 78.

Im Jahr 1957 betrug das Bruttosozialprodukt pro Kopf Japans nur einen Drittel desjenigen der Bundesrepublik Deutschland, einen Viertel von Grossbritannien und weniger als einen Achtel desjenigen der USA. Bereits zu Beginn der siebziger Jahre überholte Japan Grossbritannien und um die Mitte der achtziger Jahre erreichte das Land den Wert der Bundesrepublik. Damit wurde Japan endgültig zu einer der führenden Wirtschaftsnationen der Welt.<sup>1</sup>

Die rasante Wirtschaftsentwicklung Japans war verbunden mit einer Veränderung der Produktionsstruktur des Landes. Diese Veränderung kann anhand der Exportstruktur des stark exportabhängigen Landes (*Tabelle 16*) gezeigt werden. Der Trend der abnehmenden Nahrungsmittelexporte fand auch nach dem Zweiten Weltkrieg statt. Die Textilausfuhren wurden, nachdem sie vor dem Krieg an Bedeutung eingebüsst hatten, in einer ersten Phase nach dem Ende des Kriegs wieder zum bedeutendsten Sektor. Der Anteil der Textilexporte nahm allerdings rasch wieder ab, dafür nahm bis zur Mitte der siebziger Jahre die Bedeutung der Schwerindustrie zu. Am auffälligsten ist aber die schnelle Entwicklung des Maschinensektors, innerhalb dessen sich vor allem der Anteil der technologisch hochwertigen Produkte stark erhöhte. *Tabelle 16* verdeutlicht die Verschiebung der komparativen Vorteile Japans von der Textilindustrie über die Schwerindustrie zu technologisch hochwertigen Produkten, die innerhalb von dreissig Jahren seit 1955 stattgefunden hat.<sup>2</sup>

*Tabelle 16: Japans Exportstruktur 1955-1985 (in %)*

	Nahrungs- mittel	Textilien	Chemische Produkte	Stahlpro- dukte	Maschinen	Andere
1955	6.9	37.5	5.1	16.1	16.2	18.3
1960	6.5	29.0	4.8	13.0	26.9	19.8
1965	4.3	19.4	6.4	18.9	37.2	14.0
1970	3.3	12.7	6.3	19.0	46.6	12.1
1975	1.4	6.8	5.0	22.2	54.7	10.0
1980	1.3	4.8	5.2	16.4	63.3	9.1
1985	0.8	3.6	4.5	10.2	72.1	8.8

Quelle: in Anlehnung an: *Kohama, H.*, Japan's Economic Development, 1990, S. 12.

<sup>1</sup> Vgl. *Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research*, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 41f.; *Koniya, R./Itoh, M.*, Japan's International Trade and Trade Policy, 1988, S. 173f.

<sup>2</sup> Vgl. *Kohama, H.*, Japan's Economic Development, 1990, S. 11-14.



Die Rolle des Staates für die erste Industrialisierungsphase Japans vor dem Zweiten Weltkrieg wird mehrheitlich als bedeutend angesehen: „The dominant view in much of the literature on Japanese Economic Development ascribes a highly significant, sometimes overriding, role to the state.“<sup>1</sup> W. J. Macpherson betont allerdings, dass es auch andere Erklärungen für die wirtschaftliche Entwicklung zu dieser Zeit gibt: „For the pre-war period, some place great emphasis on the positive impact of the state and others find that Ashton’s ‘spontaneous forces of growth in society that arise from ordinary men and women’ built the modern Japanese Economy.“<sup>2</sup>

Der Erfolg Japans nach dem Zweiten Weltkrieg wird oft mit der erfolgreichen Anwendung des Erziehungsschutzarguments erklärt, so schreibt zum Beispiel Takatoshi Ito: „The typical evaluation of Japanese trade policy is that the country protected its infant industries well. During the 1950s and the 1960s, Japan put up high tariff and nontariff barriers protecting industries such as automobiles and ships, in order to give domestic manufacturers a chance to sell and expand in domestic markets. By producing for the domestic market, the manufacturers could expand and exploit scale economies without competition from abroad. As domestic manufactures caught up technologically, and as workers’ skills improved, Japanese firms become competitive in the world market (that is, typically, the US market). Only then were import restrictions lifted. This process of infant-industry protection was successfully repeated for many commodities.“<sup>3</sup> Entscheidend für die schnelle Entwicklung Japans war, dass nur erfolgsversprechende Industriebereiche konsequent gefördert wurden: „Instead of protecting depressed domestic industries, Japan’s import control policy appears to have played an indirect role in the promotion of exports by helping to foster growth industries.“<sup>4</sup>

Trotz der zweifelsohne sehr erfolgreichen Entwicklung Japans seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs widersprechen Richard Beason und David E. Weinstein der Ansicht, dass die staatliche Förderung in den richtigen Bereichen stattfand und einen positiven Einfluss auf die Entwicklung des Landes hatte: „However, it appears that in the Japanese case, resources were not diverted to the high growth industries. One interpretation of this result is a failure on the part of the authorities to target properly. Another interpretation is that industrial policy considerations were dominated by the desire to aid declining sectors or protect the interests of large unproductive industries. The final, and in our view, most important, conclusion is that targeting did not positively affect the factor productivities of the industries considered in this study.“<sup>5</sup> Auch Hirohisa Kohama zweifelt an der Bedeutung der Schutzpolitik: „Many

---

<sup>1</sup> Franks, P., Japanese Economic Development, 1992, S. 81.

<sup>2</sup> Macpherson, W. J., Economic Development of Japan, 1995, S. 25.

<sup>3</sup> Ito, T., Japanese Economy, 1992, S. 301.

<sup>4</sup> Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research, Japanese and German Economic Success, 1997, S. 201.

<sup>5</sup> Beason, R./Weinstein, D. E., Targeting in Japan, 1996, S. 294.

non-Japanese economists argue that the Japanese government, especially MITI, has played a crucial role in the rapid postwar industrialization of Japan ... While it is true that the Japanese government promoted industrialization with various policy measures, the most important factor in the rapid economic growth in postwar Japan was not the industrial policy but the dynamics of the private sector.“<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> *Kohama, H.*, Japan's Economic Development, 1990, S. 15.

## 6.4. Die Entwicklung Südkoreas zu einer Industrienation

### 6.4.1. Die Situation nach den beiden Kriegen

Nach dem Zweiten Weltkrieg und der Abspaltung von Nordkorea, die für den Süden mit dem Verlust der Schwerindustrie und dem Bergbausektor verbunden war, befand sich Südkorea keineswegs in einer guten ökonomischen Ausgangslage. Dazu kam der anschliessende Koreakrieg, in dem mehr als ein Drittel des Kapitalstocks zerstört und eine Million Menschen getötet wurden. Fast die Hälfte der vorhandenen Industrieanlagen wurden erheblich beschädigt, allein in Seoul wurden mehr als 80% der Industriegebäude und der öffentlichen Einrichtungen, drei Viertel der Bürogebäude und mehr als die Hälfte der Wohngebäude zerstört.<sup>1</sup>

Allerdings wurden in dieser Phase auch wichtige Grundlagen für die spätere wirtschaftliche Entwicklung gelegt, wie zum Beispiel die Landreform der Jahre 1945 bis 1949, als das Land der Grossgrundbesitzer enteignet und an die Kleinpächter verteilt wurde. Diese Landreform führte zu einer gleichmässigeren Einkommensverteilung, die sich auch langfristig nicht wieder polarisierte. Eine weitere Voraussetzung für das spätere Wirtschaftswachstum waren die staatlichen Investitionen in das von den japanischen Besatzern übernommene Bildungssystem. So nahm die Analphabetenquote von 78% im Jahr 1945 auf 28% im Jahr 1960 ab, während die Anzahl der College-Studenten im selben Zeitraum von 8'000 auf 100'000 zunahm. Das Ergebnis dieser Anstrengung war, dass in Südkorea Bildung kein Privileg einer reichen Minderheit blieb.<sup>2</sup>

Die Phase von 1948 bis 1960 unter der Regierung von Syngman Rhee war geprägt vom Wiederaufbau der Wirtschaft mit massiver Hilfe der USA. Im Jahr 1948 betrug der industrielle Output erst 14% des Standes von 1938 und noch 1955 war der Anteil des Industriesektors am Bruttoinlandprodukt nur 9%, während annähernd die Hälfte des Bruttoinlandprodukts in der Landwirtschaft erarbeitet wurde. Die innenpolitische Lage in dieser Zeitspanne war sehr instabil, was unter anderem an den dauernd wechselnden Besetzungen der Ministerposten ersichtlich ist.<sup>3</sup>

Zu Beginn der Regierungszeit Rhees wurde ein staatliches Planungsbüro, das „Office of Planning“ etabliert, das für die Budgetplanung, die Preispolitik, die Unterstützung der Forschungsaktivitäten und die ökonomische Planung verantwortlich war. Der Einfluss des

---

<sup>1</sup> Vgl. *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 69f.; *Jones, L. P./Sakong, I.*, The Korean Case, 1980, S. 35.

<sup>2</sup> Vgl. *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 69f., 105f.

<sup>3</sup> Vgl. *Westphal, L. E./Kim, K. S.*, Korea, 1982, S. 212-215; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 72.

Büros war allerdings eher klein, die nationale Planung wurde erst gegen Mitte der fünfziger Jahre durch die Gründung des „Ministry of Reconstruction“ verbessert. Eine weitere Verbesserung der wirtschaftlichen Organisation wurde mit der Errichtung eines „Economic Development Council“ erreicht. Dieser bestand aus Akademikern, Staatsbeamten und Unternehmern, wobei viele junge, im Ausland ausgebildete Experten dabei waren. Diese Entwicklungen bildeten die Grundlage für die ökonomische Planung der südkoreanischen Wirtschaft in den sechziger und siebziger Jahren.<sup>1</sup>

Der wirtschaftliche Wiederaufbau Südkoreas nach den Kriegen wurde mittels einer Importsubstitutionsstrategie in der arbeitsintensiven Leichtindustrie in Gang gesetzt und war geprägt durch ein komplexes System von Handelsrestriktionen. Es wurden hohe Zölle auf den Import von ausländischen Konsumgütern, die auch in Südkorea produziert wurden, erhoben, hingegen wurden Produkte ohne koreanische Substitute nur wenig belastet. Bei Rohstoffen, Zwischenprodukten und Maschinen, die in den importsubstituierenden Sektoren verwendet wurden, war die Zollbelastung tief, im Gegensatz dazu waren die Zölle für Fertig- und Luxusgüter sehr hoch. Im Verlauf der fünfziger Jahre nahmen die Importquoten eine wichtige Rolle in der südkoreanischen Handelspolitik ein und wurden zum wichtigsten Instrument der Importkontrolle.<sup>2</sup>

Diese Handelsrestriktionen ermöglichten den Auf- und Ausbau einer eigenen koreanischen Leichtindustrie mit Textilien, Schuhen, Perücken, Papier, Töpferwaren und ähnlichen Gütern. Im Jahr 1961 wurden so 71% der industriellen Wertschöpfung in der einfachen Konsumgüterindustrie erwirtschaftet.<sup>3</sup> Dabei spielte die Textilindustrie mit einem Anteil von gegen 20% an der Industrieproduktion eine wichtige Rolle: „With tariff protection and subsidized credit, the textiles industry had achieved in half a decade what it had failed to achieve in half a century of political discrimination – modern plants of international scale to undertake integrated spinning and weaving.“<sup>4</sup>

#### **6.4.2. Exportorientierung in der Leichtindustrie während den sechziger Jahren**

Die Geschichte Südkoreas zu Beginn der sechziger Jahre ist durch politische Umwälzungen gekennzeichnet. Im April 1960 wurde Syngman Rhee durch eine Studentenrevolution gestürzt und durch Chang Myon als Premierminister ersetzt. Dieser wiederum wurde nur ein

---

<sup>1</sup> Vgl. Jones, L. P./Sakong, I., *The Korean Case*, 1980, S. 44-46.

<sup>2</sup> Vgl. Westphal, L. E./Kim, K. S., *Korea*, 1982, S. 214.

<sup>3</sup> Vgl. Amsden, A. H., *Asia's Next Giant*, 1989, S. 40; Piazzolo, M., *Bestimmungsfaktoren*, 1993, S. 72.

<sup>4</sup> Amsden, A. H., *Asia's Next Giant*, 1989, S. 41.

Jahr später mittels eines Militärputschs von General Chung Hee Park abgelöst, welcher bis zu seiner Ermordung 1979 die Kontrolle über die Regierung des Landes ausübte. Dieser politische Wechsel hatte auch eine Änderung der Wirtschaftspolitik und des Verhältnisses zwischen Staat und Privatwirtschaft zur Folge.<sup>1</sup>

Eine der ersten Amtshandlungen Parks war die Verhaftung und Beschlagnahmung der Vermögen der meisten führenden Geschäftsmänner Südkoreas, weil diese illegale Gewinne erwirtschaftet hatten. Die Verhaftung und Konfiszierung der Vermögen der Unternehmer wurde später unter der Bedingung, dass diese für den Staat neue Unternehmen aufbauen, rückgängig gemacht. Auch wenn später viele Unternehmer ihre Bussen bar bezahlt haben, zeigt dieser Vorgang die ungewöhnliche Beziehung zwischen Wirtschaft und Regierung, und die Rolle der Privatwirtschaft als eine dem Staat untergeordnete und dienende Institution auf.<sup>2</sup>

Park gründete schon 1961 das „Economic Planning Board“, ein zentrales Superministerium, dessen Präsident, der „Deputy Prime Minister“, Kontrolle über die wirtschaftlichen Belange der anderen Ministerien ausüben konnte. Das „Economic Planning Board“ spielte eine wichtige Rolle in der Vorbereitung und Durchsetzung der ökonomischen Planung des Landes und wurde vom Präsidenten stark unterstützt. Die volkswirtschaftliche Planung, die in der Entwicklung Südkoreas eine wichtige Rolle einnahm, geschah mittels Fünfjahresplänen, deren Ziele sich im Verlauf der Zeit und mit der Verschiebung der Prioritäten veränderten.<sup>3</sup>

Der erste Fünfjahresplan wurde vom „Economic Planning Board“ in Zusammenarbeit mit Regierungsbeamten, Geschäftsleuten und Wissenschaftlern innert kürzester Zeit und ohne ausführliche statistische Grundlagen erarbeitet und deckte die Zeitspanne zwischen 1962 und 1966 ab. Das Hauptziel des Plans war eine Verringerung der Armut und die Erarbeitung der Grundlagen für ein anhaltendes ökonomisches Wachstum. Dazu sollte die Energie- und Rohstoffversorgung sichergestellt, strukturelle Ungleichgewichte ausgeglichen, die Infrastruktur und Basisindustrien ausgebaut sowie die technologische Entwicklung gefördert werden. Zudem wurde die führende Rolle des Staates bei der Industrialisierung des Landes hervorgehoben.<sup>4</sup>

Auf Grund der kurzen Vorbereitungsphase stellte sich der erste Plan als einer der schlechtesten heraus: „It was ... no more than a list of costs and outputs of major development proj-

---

<sup>1</sup> Vgl. Amsden, A. H., *Asia's Next Giant*, 1989, S. 42f.; Piazolo, M., *Bestimmungsfaktoren*, 1993, S. 73; Song, B.-N., *Korean Economy*, 1990, S. xiv-xvii.

<sup>2</sup> Vgl. Jones, L. P./Sakong, I., *The Korean Case*, 1980, S. 69f.; Rodrik, D., *Taking Trade Policy Seriously*, 1995, S. 357.

<sup>3</sup> Vgl. Jones, L. P./Sakong, I., *The Korean Case*, 1980, S. 48f.; Song, B.-N., *Korean Economy*, 1990, S. 129.

<sup>4</sup> Vgl. Jones, L. P./Sakong, I., *The Korean Case*, 1980, S. 49f.; Song, B.-N., *Korean Economy*, 1990, S. 129-134.

ects to be undertaken in the future and of broad policy proposals to achieve the goal of maximum growth of exports, income, and employment.“<sup>1</sup> Wichtig war, im Unterschied zur Importsubstitutionsstrategie der fünfziger Jahre, die Ausrichtung auf eine staatliche Förderung der Exporte der Konsumgüterindustrie. Dies führte zu einer raschen ökonomischen Entwicklung und einer Steigerung der Konsumgüterausfuhr und des Outputs Südkoreas während der ersten Hälfte der sechziger Jahre. Ein negativer Aspekt war allerdings die hohe Inflation von bis zu 30% gegen Ende der Periode.<sup>2</sup> Der erste Fünfjahresplan war auch auf andere Art wichtig: „It showed the people that the government was seriously committed to the nation’s development. At the same time, rather inexperienced political leaders and government officials began to appreciate the complexity of the planning process and gained useful experience for the future.“<sup>3</sup>

Der zweite Fünfjahresplan, 1967-1971, beinhaltete Veränderungen der Zinsraten und Wechselkurse und erlaubte die Einfuhr von Maschinen und Zwischenprodukten im Exportgütersektor. Diese Faktoren führten zu einem schnellen Wachstum der Ausfuhren und des Bruttoinlandsprodukts sowie zu stabilen Preisen. Die Exportförderung von arbeitsintensiven Industrieprodukten wurde in dieser Phase weitergeführt, was eine Vervierfachung der Exporte zur Folge hatte. Das Wirtschaftswachstum Südkoreas betrug während der Periode der ersten beiden Fünfjahrespläne durchschnittlich 8.7%, und wurde vor allem durch die jährliche Steigerung der Exporte von ca. 40% angetrieben.<sup>4</sup>

Die Industriepolitik Südkoreas basierte ab 1962 auf zwei grundlegenden Prinzipien: Die Förderung der Exporte der arbeitsintensiven Konsumgüterindustrie, die während des vorherigen Jahrzehnts aufgebaut wurde, und die Unterstützung neuer, aufstrebender Unternehmungen im Inland. Die erste Gruppe von Unternehmungen, bei denen die Möglichkeit bestand, dass sich Südkorea in kurzer Zeit einen komparativen Vorteil erarbeiten konnte, wurden vom Staat in ihren Exportbemühungen unterstützt. Um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie zu gewährleisten, wurde der bisher überbewertete Wechselkurs mehrmals abgewertet, daneben wurden aber noch eine Reihe weiterer Förderungsmaßnahmen für Exporteure durchgeführt. Neben den Zollvergünstigungen auf importierten Zwischenprodukten für den Exportsektor gehörten zum Beispiel auch ein subventionierter Zugang zu kurz- und mittelfristigen Krediten und sehr tiefe Zinssätze dazu. Dadurch ermöglichte das staatlich kontrollierte Bankensystem den Exportunternehmungen eine ausreichende und billige Versorgung mit Kapital. Ein weiteres Instrument war die Halbierung der

---

<sup>1</sup> Song, B.-N., Korean Economy, 1990, S. 136.

<sup>2</sup> Vgl. Song, B.-N., Korean Economy, 1990, S. 136.

<sup>3</sup> Jones, L. P./Sakong, I., The Korean Case, 1980, S. 49f.

<sup>4</sup> Vgl. Dornbusch, R./Park, Y. C., Korean Growth Policy, 1987, S. 441; Piazzolo, M., Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 73f.

direkten Steuern für Firmen und Personen auf Einkommen, die durch die Ausfuhr von Gütern entstanden sind. Die Regierung verbilligte daneben auch Elektrizitäts-, Wasser- und Stromkosten sowie die Kommunikationssysteme der exportierenden Firmen und unterstützte diese in der Kontrolle der sehr tiefen Lohnkosten.<sup>1</sup>

*Tabelle 17* stellt die Entwicklung beim Einsatz der verschiedenen Instrumente und die absolute Zunahme der Exportförderung in den sechziger Jahren dar. Daraus ist ersichtlich, dass die Unterstützung ab 1962 insgesamt stark zunahm. Bei den einzelnen Instrumenten ist eine Verschiebung von den direkten Subventionen zu den Steuererleichterungen und Zollermässigungen auszumachen, wobei auch die Unterstützung des Kreditwesens an Bedeutung zunahm.

*Tabelle 17:* Exportsubventionen in Südkorea 1958-1960 (in %)

	Direkte Subventionen	Steuererleichterungen	Zollermässigungen	Kreditverbilligungen	Total
1958	0	0	0	2.30	2.30
1960	0	0	0	1.85	1.85
1962	7.94	4.35	3.58	0.66	16.45
1964	1.36	3.86	4.66	2.80	12.68
1966	0	7.54	7.85	3.79	19.18
1968	0	8.27	14.32	5.50	28.10
1970	0	9.61	12.66	5.57	27.84

Quelle: in Anlehnung an: *Rodrik, D.*, Taking Trade Policy Seriously, 1995, S. 356.

Seit Ende 1962 wurden unter Präsident Chung Hee Park monatliche Exportförderungskonferenzen organisiert. An diesen Treffen nahmen neben dem Präsidenten mit seinen Mitarbeitern auch Minister, bedeutende Bankiers und Geschäftsleute teil. Dabei wurde die Situation im Exportsektor und der Stand bezüglich Erfüllung der vierteljährlichen Ausfuhrziele analysiert. Diese Exportziele für einzelne Güter, Märkte und Unternehmungen wurden nicht von der Regierung allein, sondern in Zusammenarbeit mit den Produzenten festgelegt und für

<sup>1</sup> Vgl. *Westphal, L. E.*, Industrial Policy, 1990, S. 44-46; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 73f.; *Song, B.-N.*, Korean Economy, 1990, S. 95-98.

jedes Quartal öffentlich bekanntgegeben.<sup>1</sup> Der Kontakt zwischen Regierung und Unternehmungen bei der Umsetzung dieser Zielvorgaben war sehr eng: „Next to the responsible minister’s office, an ‘export situation room’ was established, laid out so that potential export shortfalls could be identified at a glance. A large staff has maintained almost daily contact with major exporters, and it has not been uncommon for the minister to intervene in difficult situations; for example, to obtain immediate customs clearance for imported inputs being delayed on some pretext.”<sup>2</sup>

Aussergewöhnlich gut waren die verfügbaren Daten, die den monatlichen Exportförderungskonferenzen zugrunde lagen: „The head of the export promotion office in the Ministry of Commerce and Industry has at his side a computer printout of progress against targets by industry and by firms. The data is for the preceding day, which is all the more remarkable when it is considered that most developing countries do not have aggregate information on exports for many months. The printout is also broken down by geographic region. If sales in a region are not up to target, the Korean ambassadors there are recalled to find out what the problems are and what can be done to spur Korean sales. And in the foyer of the head office of the Korean Traders’ Association is a big board tracking the progress of each industry towards its target.”<sup>3</sup>

Besonders gute Exportergebnisse wurden vom Präsidenten ausgezeichnet, was ein bedeutendes soziales Ansehen mit sich brachte. Ausserdem erhielten die Unternehmungen mit den grössten Exportmengen und diejenigen, welche ihre Ausfuhren am stärksten steigern konnten, finanzielle Unterstützung. Diese wurde den Firmen zum Beispiel in Form von zusätzlichen Vorteilen bei der Vergabe von Krediten und einer Reduktion der zu bezahlenden Steuern gewährt. Andererseits wurde das Scheitern an den gesetzten Zielen oft mit besonderen Steuerprüfungen bestraft.<sup>4</sup>

Auch Unternehmungen, die noch nicht exportorientiert waren, sondern nur für den inländischen Markt produzierten, wurden staatlich unterstützt. Diese gezielt ausgesuchten Firmen sollten im Inland aufgebaut werden und sich zu künftigen Exportindustrien entwickeln. Die Unterstützung wurde vor allem in Form von protektionistischen Massnahmen, in erster Linie Importkontrollen für Güter ausländischer Konkurrenten, gewährt. Diese Einfuhrrestriktionen erlaubten den einheimischen Unternehmen, eine angemessene Menge an Gütern im Inland abzusetzen, weshalb sie die Preise im Ausland tiefer als in Korea festlegen und somit Güter exportieren konnten, bevor sie eigentlich international konkurrenzfähig wurden. Die Unter-

---

<sup>1</sup> Vgl. *Rodrik, D.*, Taking Trade Policy Seriously, 1995, S. 355-358; *Westphal, L. E.*, Industrial Policy, 1990, S. 44-46; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 73f.

<sup>2</sup> *Westphal, L. E.*, Industrial Policy, 1990, S. 45f.

<sup>3</sup> *Rhee, Y. W./Ross-Larson, B./Pursell, G.*, Korea’s Competitive Edge, 1984, S. 22.

<sup>4</sup> Vgl. *Westphal, L. E.*, Industrial Policy, 1990, S. 46; *Rodrik, D.*, Taking Trade Policy Seriously, 1995, S. 357f.



stützung der einzelnen Sektoren war auf eine bestimmte Zeit begrenzt und wurde regelmäßig abgebaut, wodurch die Unternehmen zu einem schnellen Produktivitätswachstum gezwungen wurden.<sup>1</sup>

Die Entwicklung Südkoreas war geprägt von einem Zusammenspiel von Importsubstitution und Exportförderung, wobei für beide Strategien das Erziehungsschutzargument eine wichtige Rolle spielte: „The [infant industry] argument provides the underlying logic as much for import substitution as for export promotion. Korea has operated on both fronts. It has used tariffs and licensing to create a sheltered market for the development of infants. And as these industries have developed, Korea has turned them toward the world market by subsidies, credit, and exchange rate policy.“<sup>2</sup>

### 6.4.3. Aufbau der Schwerindustrie und Liberalisierung

Zu Beginn der siebziger Jahre kam es in Südkorea zu einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, das als Zeichen für den bevorstehenden Verlust des komparativen Vorteils in der Leichtindustrie gewertet wurde. Diese Befürchtungen wurden durch den Wiedereintritt Chinas und anderer Billiglohnländer in den Welthandel und den erwarteten Lohnkostenanstieg im eigenen Land aufgrund des knappen Arbeitsangebotes noch verstärkt. Dazu kam die Ankündigung der Vereinigten Staaten, ihre militärische Unterstützung Südkoreas zu verringern, was den Ruf nach dem Aufbau einer eigenen Schwerindustrie mit sich brachte. Diese Faktoren führten zu einer grundlegenden Änderung der wirtschaftspolitischen Strategie des Landes.<sup>3</sup>

Dieser Strategiewechsel kam im dritten Fünfjahresplan des „Economic Planning Board“ zum Ausdruck, der das Schwergewicht der Entwicklung von der arbeitsintensiven Leichtindustrie zur Schwer- und chemischen Industrie verschob. Der Plan setzte drei Ziele: Erstens die Entwicklung der ländlichen Gegenden des Landes und damit zusammenhängend eine Weiterentwicklung von Landwirtschaft und Fischerei, zweitens eine weitere Zunahme der Exporte, und drittens den Aufbau einer eigenen Schwer- und chemischen Industrie.<sup>4</sup>

Beim Aufbau der Schwer- und chemischen Industrie setzte die Regierung ihre Prioritäten auf die sechs Schlüsselindustrien Stahl, Petrochemie, Metall, Maschinenbau, Schiffsbau und

---

<sup>1</sup> Vgl. Westphal, L. E., *Industrial Policy*, 1990, S. 47f.

<sup>2</sup> Dornbusch, R./Park, Y. C., *Korean Growth Policy*, 1987, S. 405.

<sup>3</sup> Vgl. Piazzolo, M., *Bestimmungsfaktoren*, 1993, S. 75; Dornbusch, R./Park, Y. C., *Korean Growth Policy*, 1987, S. 442.

<sup>4</sup> Vgl. Soon, C., *Korean Economic Development*, 1994, S. 38.

Elektronik. Als langfristiges Ziel wurde für das Jahr 1980 die Produktion von 10 Millionen Tonnen Stahl, 5 Millionen Tonnen Schiffskapazitäten, 940 Barrels raffiniertes Öl und 500'000 Autos, jeweils pro Jahr, festgelegt. Die Regierung setzte in der Folge alles daran, diese Ziele zu erreichen und mobilisierte dafür alle zur Verfügung stehenden wirtschaftspolitischen Instrumente.<sup>1</sup>

Das grösste Hindernis beim Aufbau der ausgewählten Industriezweige war der enorme Kapitalbedarf dieser Industrien. Dieser Bedarf wurde durch eine staatlich angeordnete Zinssenkung und der Übernahme der direkten Kontrolle des Bankensystems durch den Staat gedeckt. Dazu kamen Ersparnisse aus den Pensionskassen der öffentlichen Angestellten und privates Kapital, das über den „National Investment Fund“ in die Unternehmungen der Schwer- und chemischen Industrie gelangte. Daneben genossen die Firmen direkte und indirekte Steuererleichterungen, Subventionen und einen extensiven Zollschutz. So erhöhte sich derjenige Teil der Industriegüter, der Importrestriktionen unterlag, von 34% im Jahr 1968 innerhalb von zehn Jahren auf 61%.<sup>2</sup>

Die Ausrichtung auf den Aufbau der Schwerindustrie brachte einen Wechsel von der ausensorientierten Handelspolitik, die mit der schon weiter fortgeschrittenen Leichtindustrie verbundenen war, zu einer importsubstituierenden Politik mit sich. Obwohl der koreanische Binnenmarkt stark von der internationalen Konkurrenz geschützt war, kann die Importsubstitutionsstrategie in der Schwerindustrie nicht ausschliesslich als binnenorientiert bezeichnet werden. Wichtig war auch die Tatsache, dass der Erziehungsschutz und die Subventionen zeitlich begrenzt wurden. Es wurden nur Unternehmungen geschützt, die langfristig zunehmende Skalenerträge und damit internationale Konkurrenzfähigkeit erreichen konnten. Weil die Nachfrage auf dem südkoreanischen Markt hierfür zu klein war, wurde die Entwicklung monopolistischer und oligopolistischer Strukturen zugelassen, wobei der Wettbewerbsdruck über den Zwang, gewisse Anteile der Produktion exportieren zu müssen, herbeigeführt wurde.<sup>3</sup>

Als Folge der staatlichen Eingriffe entwickelten sich in Südkorea sogenannte „Chaebols“, zum Beispiel Daewoo, Hyundai oder Samsung, grosse Firmenkonglomerate, deren Aktivitäten alle Industriebereiche abdeckten. Diese entwickelten sich oft aus Familienunternehmen, wurden in den siebziger Jahren aber zu „the government's vehicle for decentralizing its administration of export incentives as well as for undertaking the activities needed to strengthen Korea's export marketing capabilities. In their role as producers, they were the

---

<sup>1</sup> Vgl. *Soon, C.*, Korean Economic Development, 1994, S. 38.

<sup>2</sup> Vgl. *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 75; *Dornbusch, R./Park, Y. C.*, Korean Growth Policy, 1987, S. 442.

<sup>3</sup> Vgl. *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 75f.

chief agents for implementing the central thrust of government planning in the mid-to-late 1970s, which was to develop heavy industry.“<sup>1</sup>

In einigen Fällen wurden neue Industrien auch durch staatliche Unternehmen gestartet. So waren zum Beispiel die ersten koreanischen Produzenten von Kunstdünger und anderen chemischen Gütern sowie das Stahlunternehmen „Pohang Steel Company“ Staatsbetriebe. Die Entscheidung, ob der Aufbau eines Industriesektors mittels staatlichen oder privaten Firmen geschehen sollte, wurde pragmatisch, für jeden einzelnen Fall gesondert, getroffen. Wichtig war dabei die Frage, ob überhaupt private Unternehmer bereit waren, das Risiko einzugehen, und wie die betroffene Unternehmung mit anderen Sektoren verbunden war.<sup>2</sup>

Der Aufbau der „Pohang Steel Company“ ist ein Beispiel für eine erfolgreiche Umsetzung des Erziehungszollarguments. Der erste Stahlofen wurde dem Unternehmen von einer technologisch weiterentwickelten japanischen Firma im Jahr 1973 übergeben. Weil die koreanischen Ingenieure schon während der Bauphase mit den japanischen Technikern zusammenarbeiteten, konnten sie sehr schnell technisches Wissen ansammeln und dadurch die ausländischen Inputs minimieren. Der durch Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse geschützte Binnenmarkt ermöglichte es der „Pohang Steel Company“ auch während der anfänglichen Zeit geringer heimischer Nachfrage, Gewinne zu erwirtschaften. Das Unternehmen hat sich innerhalb von 15 Jahren zu einem der modernsten und effizientesten Stahlproduzenten der Welt entwickelt.<sup>3</sup>

Der Aufbau der Schwerindustrie in den siebziger Jahren brachte Südkorea ein jährliches reales Wachstum von durchschnittlich 9.7%, er brachte dem Land allerdings auch einige Probleme. So wurden in einigen Bereichen Überkapazitäten geschaffen, die Inflation war auf fast 20% angestiegen, die kleineren Unternehmen wurden gegenüber den Chaebols benachteiligt, einseitige Subventionierungen führten zu Verzerrungen der Faktorallokation und die bisherigen Exportindustrien verloren an internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Dazu kamen gegen Ende des Jahrzehnts externe Faktoren wie die zweite Erdölkrise, die weltwirtschaftliche Rezession und ein weltweiter Zinsanstieg, was 1980 den ersten realen Rückgang des südkoreanischen Bruttosozialprodukts seit zwanzig Jahren zur Folge hatte. Die Zeit war auch durch politische Unruhen gekennzeichnet. Im Jahr 1979 wurde Präsident Park ermordet und ein neues Militärregime unter General Chun Doo Hwan gelangte an die Macht.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Westphal, L. E., *Industrial Policy*, 1990, S. 48.

<sup>2</sup> Vgl. Westphal, L. E., *Industrial Policy*, 1990, S. 49; Amsden, A. H., *Asia's Next Giant*, 1989, S. 151f.

<sup>3</sup> Vgl. Piazzolo, M., *Bestimmungsfaktoren*, 1993, S. 76.

<sup>4</sup> Vgl. Song, B.-N., *Korean Economy*, 1990, S. xvii; Dornbusch, R./Park, Y. C., *Korean Growth Policy*, 1987, S. 443; Piazzolo, M., *Bestimmungsfaktoren*, 1993, S. 77.

In den achtziger Jahren fand wieder eine Umorientierung der Wirtschaftspolitik in Richtung Liberalisierung, Exportorientierung im Kapitalgüterbereich und Inflationsbekämpfung statt. Die beiden Fünfjahrespläne von 1982 und 1987 waren geprägt von Exportförderungsmassnahmen und einer Liberalisierung der Binnenwirtschaft durch den Abbau von Preiskontrollen und Finanzmarktinterventionen. Die Vereinigten Staaten und andere Handelspartner drängten Südkorea zu einer verstärkten Zusammenarbeit mit IMF und Weltbank, was zu einem Abbau der Subventionen und der Importbeschränkungen führte. Dadurch sanken die durchschnittlichen Zollltarife von 23.7% im Jahr 1983 auf 12.7% im Jahr 1989. Allerdings wurden trotz der Liberalisierungsanstrengungen in den achtziger Jahren die staatlichen Investitionen in die Infrastruktur und die Forschung und Entwicklung, vor allem im Elektronikbereich, verstärkt.<sup>1</sup>

#### **6.4.4. Der Einfluss der Erziehungsschutzmassnahmen auf die Entwicklung Südkoreas**

*Tabelle 18* auf der folgenden Seite verdeutlicht, dass die südkoreanische Wirtschaft, die bis zum Jahr 1960 relativ langsam wuchs, in den sechziger Jahren des 20. Jahrhunderts einen Wachstumsschub erlebte, der das Land zu einem Modell für andere Entwicklungsländer machte. Das Wachstum des Bruttosozialprodukts betrug zwischen 1963 und 1973 durchschnittlich fast 10%, in den siebziger Jahren immerhin noch über 7% und zwischen 1981 und 1990 wiederum fast 9%. Das hohe Wachstum war verbunden mit einer grundlegenden Veränderung der Wirtschaftsstruktur Südkoreas von einem Primärgüterexporteur zu einem Industrieland. Diese Industrialisierung und Modernisierung des Landes geschah innerhalb von nur einigen wenigen Jahrzehnten.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. *Soon, C.*, Korean Economic Development, 1994, S. 47-56; *Song, B.-N.*, Korean Economy, 1990, S. 138f.; *Dornbusch, R./Park, Y. C.*, Korean Growth Policy, 1987, S. 443f.; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 78-82.

<sup>2</sup> Vgl. *Dornbusch, R./Park, Y. C.*, Korean Growth Policy, 1987, S. 392f.; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 67.

Tabelle 18: Entwicklung des südkoreanischen Bruttosozialprodukts

	BSP (in Mia. US \$)	BSP pro Kopf (in US \$)	BSP Wachstum (in %)
1960	1.95	80	1.1
1962	2.31	87	2.2
1964	2.88	103	9.6
1966	3.67	125	12.7
1968	5.23	169	11.3
1970	7.99	243	7.6
1972	10.57	316	5.3
1974	18.55	535	8.5
1976	28.65	800	13.4
1978	51.96	1'406	11.0
1980	60.30	1'589	-4.8
1986	95.30	2'300	12.3
1988	172.80	4'127	12.4
1990	242.20	5'659	9.3
1992	294.50	6'749	4.7

Quelle: in Anlehnung an: *Song, B.-N.*, Korean Economy, 1990, S. 60f.

Der Export spielte in der Wirtschaftsentwicklung des Landes eine bedeutende Rolle, der Exportanteil am Bruttosozialprodukt nahm von 3% gegen Ende der fünfziger Jahre auf 37% in den achtziger Jahren zu. Die folgenden beiden Tabellen zeigen die Veränderung der Außenhandelsstruktur Südkoreas und verdeutlichen die Entwicklung des Landes von einem Rohstoffexporteur zu einem Produzenten arbeitsintensiver Konsumgüter und später zu einem Hersteller von Schwerindustrieprodukten und elektronischen Geräten.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Vgl. *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 84.

Tabelle 19: Südkoreas wichtigste Exportgüter

Rang	1962	1970	1985
1.	Seide	Textilien/Kleidung	Textilien/Kleidung
2.	Tungsten	Sperrholz	Schiffe
3.	Fisch	Perücken	Elektronische Produkte
4.	Tierfett	Mineralien	Stahlprodukte

Quelle: Song, B.-N., Korean Economy, 1990, S. 103.

Tabelle 20: Zusammensetzung der Exporte und Importe Südkoreas (in %)

	1962		1970		1985	
	Exporte	Importe	Exporte	Importe	Exporte	Importe
Rohstoff- fe/Nahrung s-mittel	75.6	33.7	21.5	37.3	5.1	17.5
Mineralöle	5.0	7.3	1.0	6.9	3.1	23.6
Chemische Produkte	1.8	22.4	1.4	8.3	3.1	9.0
Industrie- güter (da- von Ma- schinen und Transport)	17.6 (2.6)	36.6 (16.5)	76.1 (7.4)	47.6 (29.7)	88.7 (37.6)	49.9 (34.2)

Quelle: Dornbusch, R./Park, Y. C., Korean Growth Policy, 1987, S. 394.

Einer der am häufigsten genannten Erklärungsversuche für den Erfolg Südkoreas ist die gute Ausbildung und der grosse Arbeitseinsatz der Bevölkerung. Die Anstrengungen, das am Boden liegende Ausbildungssystem nach dem Koreakrieg wieder in Stand zu stellen, wurden auch später weitergeführt, so dass die durchschnittliche Ausbildungszeit der Arbeitnehmer auf über zehn Jahre im Jahr 1980 anstieg. Zu diesem Zeitpunkt lag der Anteil der Bevölkerung, der eine mittlere oder höhere Ausbildung genoss, in der Grössenordnung anderer Industrieländer, während er zwanzig Jahre vorher noch wenig mehr als einen Viertel davon betrug. Getragen wurde die Industrialisierung des Landes auch vom enormen Arbeitseinsatz der Bevölkerung. Die Wochenarbeitszeit betrug bis 1990 mehr als 50 Stunden, also über zehn Stunden mehr als zum Beispiel in den USA oder Deutschland. Ausserdem waren die legalen Rechte der Arbeitnehmer gering, die Gewerkschaften hatten eine schwache Stellung

und die Lohnentwicklung war, im Vergleich zur Produktivitätsentwicklung, ausgesprochen moderat. Die durchschnittliche Höhe des Stundenlohns im industriellen Sektor Südkoreas betrug 1986 nur ungefähr einen Zehntel von Ländern wie den USA oder Deutschland.<sup>1</sup>

Ein wichtiger Faktor für die schnelle Entwicklung des Landes war wohl die staatliche Industriepolitik. Dieser Punkt wird von neoklassischen Ökonomen bestritten. Sie erklären den Erfolg des Landes durch die Theorie des „virtual free-trade regime“, wonach sich die verschiedenen Instrumente der staatlichen Interventionen gegenseitig aufgehoben haben und zu einer neutralen, marktgerechten Struktur führten.<sup>2</sup> Eine zweite Erklärung liefert die „Theory of prescriptive state intervention“, nach der die Staatseingriffe genügend Raum für Privatinitiative offen liessen und so das Wachstum nicht störten.<sup>3</sup> Fakt ist aber, dass die Staatseingriffe während der Industrialisierungsphase des Landes bedeutend waren.<sup>4</sup> Dazu schreiben Rüdiger Dornbusch und Yung Chul Park: „Korea’s policies clearly do not represent a laissez-faire approach: intervention in the form of trade restrictions, subsidies, and credit allocation is pervasive.“<sup>5</sup>

Die Regierung suchte gezielt förderungswürdige Industrien aus, die sie während einer gewissen Zeitspanne unterstützte, um sie international konkurrenzfähig zu machen. Dabei erwies sich die Strategie als flexibel, je nach Situation wurde Importsubstitution oder Exportförderung betrieben. Der Schutz wurde den ausgewählten Unternehmen in Form von Einfuhrbeschränkungen, Subventionen oder verbilligten Krediten gewährt: „The Korean experience has amply demonstrated that infant-industry protection pays.“<sup>6</sup>

Auch andere Autoren bezeichnen den gezielten Einsatz von Erziehungsschutzmassnahmen als Grund für die erfolgreiche Entwicklung Südkoreas. So schreibt Larry E. Westphal: „For nearly three decades, the Korean government has selectively intervened to promote targeted infant industries ... to me, the answer is straightforward: selective intervention has greatly contributed to Korea’s remarkable success.“<sup>7</sup> Marc Piazolo meint: „Gleichzeitig scheint sich Korea als Beispiel für eine erfolgreiche Umsetzung des New Infant Industry Arguments zu eignen ... Seit den 60er Jahren war der koreanische Staat relativ erfolgreich in der Selektion von Wachstumsindustrien und deren Transformation vom Stadium der Infant Industries bis

---

<sup>1</sup> Vgl. *Soon, C.*, Korean Economic Development, 1994, S. 83-97; *Dornbusch, R./Park, Y. C.*, Korean Growth Policy, 1987, S. 397-401; *Piazolo, M.*, Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 105-109.

<sup>2</sup> Vgl. *Lal, D.*, Development Economics, 1983.

<sup>3</sup> Vgl. *Bhagwati, J.*, Protectionism, 1986.

<sup>4</sup> Vgl. *Brohman, J.*, Development in the Asian NICs, 1996, S. 114f.

<sup>5</sup> *Dornbusch, R./Park, Y. C.*, Korean Growth Policy, 1987, S. 403.

<sup>6</sup> *Dornbusch, R./Park, Y. C.*, Korean Growth Policy, 1987, S. 436.

<sup>7</sup> *Westphal, L. E.*, Industrial Policy, 1990, S. 47, 54.

hin zu international wettbewerbsfähigen Unternehmen.“<sup>1</sup> John Brohman vergleicht die Entwicklungspolitik Südkoreas und anderer asiatischer Länder sogar direkt mit den politischen Empfehlungen von Friedrich List: „Rather than conforming to the neoliberal model of free trade and laissez-faire, the Asian newly industrializing countries more closely resemble guided market economies in which an activist state has pursued policies of economic nationalism and classical Listian mercantilism. Instead of allowing their markets to be dominated by established industrial powers through free-trade policies, the newly industrializing countries protected their strategic industries to speed the process of structural change necessary for future development.“<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Piazzolo, M., Bestimmungsfaktoren, 1993, S. 67, 86.

<sup>2</sup> Brohman, J., Development in the Asian NICs, 1996, S. 127.



## 6.5. Ein Vergleich der Entwicklungen in den vier Ländern

Den vier betrachteten Ländern ist gemeinsam, dass sie die Entwicklung zu Industrienationen aus einer Ausgangslage erreicht haben, in der sie aufgrund historischer Gegebenheiten einen grossen ökonomischen Rückstand auf die damals führenden Wirtschaftsmächte aufwiesen. Alle vier Länder trafen zu Beginn ihrer industriellen Entwicklung auf Unternehmungen aus weiter fortgeschrittenen Ländern. Im Fall der Vereinigten Staaten und Deutschland kamen diese vor allem aus Grossbritannien. Japan und Südkorea mussten sich später in erster Linie gegen Konkurrenten aus Westeuropa und den USA behaupten.

Um die Mitte des 19. Jahrhunderts war Grossbritannien die alles überragende Wirtschaftsnation der Welt, während die USA und Deutschland am Anfang ihrer industriellen Entwicklung standen. *Tabelle 21* verdeutlicht den grossen Vorsprung Grossbritanniens im Industriesektor zu diesem Zeitpunkt. In beiden Ländern war die Landwirtschaft noch der dominante Produktionssektor, im gewerblichen Sektor war noch eine vorindustrielle Produktionsweise in Handwerks- und kleineren Manufakturbetrieben vorherrschend. Die Produktivität der englischen Industriebetriebe war um einiges höher als diejenige der deutschen und amerikanischen Gewerbebetriebe. Aus diesem Grund dienten die Vereinigten Staaten und Deutschland in erster Linie als Rohstoff- und Nahrungsmittellieferanten für Grossbritannien, während sie im Gegenzug dazu Industriegüter kauften.

*Tabelle 21:* Der Anteil Grossbritanniens, Deutschlands und der USA an der Weltindustrieproduktion 1860 (in %)

	Anteil an der Weltindustrieproduktion
Grossbritannien	19.9
Deutschland	4.9
USA	7.2

Quelle: in Anlehnung an: *Bairoch, P.*, *Industrialization Levels*, 1982, S. 296.

Japan befand sich zweimal in einer ähnlichen Ausgangslage. Zu Beginn der Meiji-Restauration, als das Land zum ersten mal in Kontakt mit der industrialisierten westlichen Wirtschaft gelangte, und nach dem Zweiten Weltkrieg, als ein grosser Teil der vor dem Krieg aufgebauten japanischen Unternehmen zerstört war und das Land höchstens im Bereich der Konsumgüterindustrie international konkurrenzfähig war. Auch Südkorea startete seine Industrialisierung nach einem Krieg, der einen grossen Teil seiner ökonomischen

Infrastruktur zerstört hat. Die Ausgangslage beider Länder war bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung durch einen Rückstand auf die westlichen Industrienationen von mehreren Jahrzehnten gekennzeichnet.

Die komparativen Vorteile der vier Länder lagen zu Beginn der betrachteten Zeitperioden jeweils im Bereich der Rohstoffe beziehungsweise Landwirtschaftsprodukte. Trotz zum Teil erheblichen inneren und äusseren Widerständen spezialisierten sie sich nicht, wie von der Theorie der komparativen Kosten empfohlen, auf diese Bereiche, sondern strebten den Aufbau eines eigenen Industriesektors an. Während sich in Deutschland durch den Eisenbahnbau sehr schnell eine konkurrenzfähige Schwerindustrie entwickelte, bildete sich in den USA, Japan und Südkorea zuerst die Konsumgüterindustrie aus. Obwohl sich die komparativen Vorteile der Länder in diesen Bereich verschoben, spezialisierten sie sich nicht auf die arbeitsintensive Konsumgüterindustrie, sondern förderten den Aufbau der Schwerindustrie

In allen betrachteten Ländern stand nicht das Ausnutzen bestehender Vorteile, sondern die Steigerung des Entwicklungspotentials, der produktiven Kräfte Friedrich Lists, im Vordergrund. Diese produktiven Kräfte wurden in erster Linie durch eine Verbesserung der Ausbildung der Bevölkerung gefördert. Für die Vereinigten Staaten spielten verbesserte Ausbildungsmöglichkeiten keine sehr grosse Rolle, weil sie das zum Aufbau von Fabriken erforderliche Wissen in erster Linie durch die Immigration britischer Techniker erlangten. Anders war die Situation im Auswanderungsland Deutschland, wo schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts durch eine Verbesserung des allgemeinen Erziehungssystems und besonders durch die Schaffung eines technischen Ausbildungswesens der wissenschaftliche Fortschritt stark gefördert wurde. Ähnliche Anstrengungen erfolgten auch in Japan und Südkorea. Eine grosse Rolle spielte in diesen drei Ländern die Informationsbeschaffung über die technische Entwicklung und die technische Ausbildung im Ausland. In Japan erfolgte sogar eine staatliche Anstellung ausländischer Lehrer, Arbeiter und Unternehmer, die das technische und unternehmerische Wissen der inländischen Bevölkerung verbessern sollten. Insgesamt kann festgestellt werden, dass das Lernen vom wirtschaftlich und technisch weiterentwickelten Ausland eine bedeutende Rolle spielte.

Die produktiven Kräfte wurden auch durch den Ausbau der Infrastruktur, besonders im Transportbereich, verbessert. Eine leistungsfähige Industrie erforderte schnelle und billige Transportmöglichkeiten, die oft durch staatliche Unterstützungsmassnahmen zustande kamen. Dieser Faktor spielte in den USA eine besonders grosse Rolle, weil das Land erst kurz besiedelt war, aber auch in Japan und Südkorea musste die Infrastruktur nach Kriegen zu einem grossen Teil erneuert werden. Wichtig waren auch die wirtschaftlichen und politischen Institutionen, die so angelegt wurden, dass sie den Wachstumsprozess möglichst unterstützten.

Die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe zum Aufbau und der Förderung von Industrieunternehmen wurde in allen vier Ländern anerkannt. Während die Eingriffe in den Vereinigten Staaten vor allem indirekt erfolgten, nahm der Staat in Deutschland und besonders in Japan und Südkorea direkte Eingriffe in die jeweilige Volkswirtschaft vor. In diesen Ländern war das Zusammenspiel zwischen Regierung und Wirtschaft besonders eng und die verantwortlichen Ministerien hatten einen grossen Einfluss auf die Unternehmungen. In Deutschland spielte zum Beispiel das Preussische Finanzministerium in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine entscheidende Rolle beim Aufbau der ersten Fabriken, und auch in Japan förderte der Staat die Gründung von Industriebetrieben. Hier arbeitete die Regierung, vor allem das „Ministry of International Trade and Industry“, besonders eng mit den grossen Industriekonglomeraten zusammen, wenn es um die Einführung neuer Ideen aus dem Ausland ging. Am engsten war die Zusammenarbeit wohl in Südkorea unter Chung Hee Park, wo das „Economic Planning Board“ die Entwicklung der Industrie detailliert plante und gezielt förderungswürdige Industrien auswählte.

Ein Unterschied zwischen den betrachteten Ländern ist in den Instrumenten der staatlichen Eingriffe auszumachen. In den Vereinigten Staaten spielten zwar die Infrastrukturverbesserungen im Transportwesen eine wichtige Rolle, weil das Land nur schwach besiedelt und die Distanzen zwischen den verschiedenen Orten riesig waren. Die grösste Bedeutung hatte allerdings die Zollpolitik, welche die amerikanischen Industrieunternehmen vor der ausländischen Konkurrenz schützte. Die amerikanischen Schutzzölle waren während dem gesamten 19. Jahrhundert um einiges höher als in den anderen Ländern, innerhalb des fast geschlossenen Marktes griff die Regierung allerdings kaum in die Wirtschaft ein.

Eine kleinere Rolle spielte die Zollpolitik in der Entwicklung Deutschlands. Hier setzten sich bis in die siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts in der Auseinandersetzung zwischen Protektionisten und Freihändlern letztere durch, erst gegen Ende des Jahrhunderts verschärfte das Land seine Einfuhrbeschränkungen. Der Grund für die moderaten Zölle lag einerseits in innenpolitischen Machtkämpfen, andererseits dürfte auch die internationale Ausrichtung der deutschen Wirtschaft dafür verantwortlich gewesen sein. Im Gegensatz zu den USA, deren Entwicklung vor allem auf inländischen Faktoren beruhte, war Deutschland schon früh von der ausländischen Nachfrage abhängig, wodurch es bei seinen wirtschaftspolitischen Massnahmen auf die auslandabhängigen Sektoren Rücksicht nehmen musste. Der Staat griff allerdings mittels Subventionen und anderen Unterstützungsmassnahmen in den Aufbau von Pionierunternehmen und die Gründung neuer Industrien ein. Erst nach der Reichsgründung bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges führte das Land eine wirkungsvolle Schutzzollpolitik durch, die durch eine liberale Handhabung der Konzentrationsprozesse, welche die internationale Konkurrenzfähigkeit der deutschen Unternehmungen verstärkte, ergänzt wurde.

Eine Parallele zwischen der Entwicklung der Vereinigten Staaten und Deutschland bestand im Zeitpunkt und der Ursache ihres ersten industriellen Aufschwungs. Den beiden Ländern ist gemeinsam, dass ihre Wirtschaft während den Napoleonischen Kriegen beziehungsweise der daraus resultierenden Kontinentalsperre von der britischen Konkurrenz geschützt war. Die USA und ein grosser Teil der deutschen Staaten erlebten in dieser Zeit einen ersten industriellen Aufschwung mit der Gründung neuer Unternehmungen in Sektoren, die bisher den britischen Konkurrenten vorenthalten waren. Nach dem Ende der Handelsrestriktionen wurden viele der neu gegründeten Unternehmen wieder von Firmen aus Grossbritannien verdrängt, was bei einigen amerikanischen und deutschen Entscheidungsträgern die Überzeugung für die Notwendigkeit von Schutzmassnahmen zum Aufbau eines eigenen Industriesektors gestärkt haben dürfte.

Bis zum Ablauf der „unequal treaties“ war Japan gezwungen, eine Industrieförderung ohne hohe Schutzzölle durchzuführen. Dies geschah einerseits durch den Aufbau einer modernen Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur und eine Verbesserung des Bildungswesens, andererseits unterstützte die japanische Regierung ausgewählte private Unternehmen direkt durch Subventionen und Hilfen anderer Art. Erst nach 1911 konnte auch auf das Instrument der Schutzzölle zurückgegriffen werden, das in den folgenden Jahrzehnten eine wichtige Rolle spielte. Ausgewählte Schlüsselindustrien wurden gezielt durch Erziehungszölle gefördert, die zwar nicht sehr hoch waren, in Kombination mit den direkten Unterstützungsmassnahmen ergab sich aber eine grosse Schutzwirkung vor der ausländischen Konkurrenz. Auch in der ersten Phase nach dem Zweiten Weltkrieg bestand die japanische Erziehungsschutzstrategie aus einer Kombination von Importrestriktionen und direkten Unterstützungsmassnahmen im Inland. Die Einfuhrbeschränkungen wurden erst im Verlauf der siebziger Jahre gelockert, teils auf ausländischen Druck hin, teils weil die Unternehmen in den betroffenen Sektoren so produktiv waren, dass sie die ausländische Konkurrenz nicht mehr zu fürchten brauchten.

In Südkorea spielten zeitlich befristete Schutzzölle eine wichtige Rolle bei der Förderung neuer Industrieunternehmungen. In einem ersten Schritt wurde beim Aufbau international wettbewerbsfähiger Unternehmen eine Importsubstitutionspolitik durchgeführt, sobald die einheimische Nachfrage durch koreanische Anbieter gedeckt werden konnte, wurde in einem zweiten Schritt eine Exportförderungs politik betrieben. Die Importsubstitution erfolgte mit Hilfe hoher Schutzzölle und direkten Unterstützungsmassnahmen für ausgewählte Firmen, die Exportförderung erfolgte durch Subventionen, Steuererleichterungen, Zollermässigungen für Zwischenprodukte oder Kreditverbilligungen.

Auch wenn die angewendeten Instrumente zum Teil unterschiedlich waren, fand doch in allen betrachteten Ländern eine bewusste staatliche Förderung des Industriesektors statt. Ein Unterschied zwischen den politischen Eingriffen in den beiden asiatischen Ländern sowie

den Vereinigten Staaten und Deutschland bestand darin, dass in den erstgenannten die förderungswürdigen Sektoren beziehungsweise Unternehmungen gezielt ausgewählt wurden, während in den letztgenannten eine eher allgemeine Unterstützung der industriellen Entwicklung durchgeführt wurde. Die gezielte Unterstützung bestimmter Unternehmungen, von denen erwartet wird, dass sie längerfristig ohne Hilfe gegen die internationale Konkurrenz bestehen können, erfordert grosse Einflussmöglichkeiten der Regierung und eine genaue Analyse der Entwicklungsmöglichkeiten. Beides war durch die einflussreichen Planungsbehörden in Japan und Südkorea gegeben.

Die grossen Unterschiede in der Auswahl der Schutzinstrumente hingen auch mit der Auslandsabhängigkeit der Länder zusammen. Weil die amerikanische Wirtschaft in der betrachteten Zeitperiode binnenorientiert war, konnte sie sehr hohe Zölle erheben. Deutschland, Japan und Südkorea waren viel stärker von ausländischen Absatzmärkten abhängig, worauf sie bei der Festlegung ihrer Schutzzollpolitik Rücksicht nehmen mussten. Aus diesem Grund mussten die Länder andere Unterstützungsmassnahmen im Inland durchführen und die Einfuhrbeschränkungen konnten nur relativ moderat gehalten und auf bestimmte Sektoren beschränkt werden.

Die Entwicklungen der vier Länder stimmen darin überein, dass nach dem Aufbau einer konkurrenzfähigen Industrie die Schutzmassnahmen teilweise abgebaut wurden. Zwar gab es in allen Ländern internen Druck, um die Schutzmassnahmen zu erhalten und in einigen Fällen wurde der Erziehungsschutz zum Erhaltungsschutz, tendenziell bewegte sich die Handelspolitik aber in Richtung Freihandel. Besonders die Vereinigten Staaten bauten zu Beginn des 20. Jahrhunderts ihre Schutzzölle ab und setzten sich für internationalen Freihandel ein. Aber auch die anderen betrachteten Länder bauten im Verlaufe ihrer Entwicklung Schutzmassnahmen ab, sobald sie auf den internationalen Märkten bestehen konnten. Ob dies auf eine konsequente Anwendung des Erziehungsschutzarguments zurückzuführen ist oder im Zusammenhang mit der allgemeinen Tendenz zum Abbau von Handelsrestriktionen in den letzten Jahrzehnten zusammenhängt, ist unklar.

Die hier betrachteten Beispiele historischer Entwicklungen zeigen, dass der Einsatz von „Infant-Industry“-Massnahmen zum Aufbau eines international konkurrenzfähigen Industriesektors durchaus erfolgreich sein kann. Dabei sollten die Schutzmassnahmen nicht als totale Abkoppelung vom Weltmarkt verstanden werden, sondern einen temporären Lernprozess der einheimischen Wirtschaft ermöglichen. In diesem Zusammenhang ist die Theorie der produktiven Kräfte Lists von grösster Bedeutung. Entscheidend ist die langfristige Verbesserung der Produktivität der Wirtschaft und nicht das kurzfristige Ausnützen der momentanen komparativen Vorteile. Die grossen Unterschiede der angewandten Instrumente zeigen, dass es viele Möglichkeiten zu einer erfolgreichen Industrialisierung gibt, und die

Erfahrungen weisen darauf hin, dass der Erziehungsschutz keinesfalls ein ausreichendes Mittel, ein gewisser Schutz vom übermächtigen Ausland aber in jedem Fall notwendig ist.

## **Schlussbemerkungen: Das Argument im Umfeld der zwei Theorien des internationalen Handels**

Die vorangegangenen theoretischen und historischen Betrachtungen legen dar, dass das Erziehungsschutzargument in der heutigen wirtschaftspolitischen Diskussion zu unrecht einen geringen Stellenwert einnimmt. Die Erziehungsschutztheorien berücksichtigen die momentan herrschenden grossen Entwicklungsunterschiede, die besondere Rolle der Industrialisierung, sowie die Dynamik der ökonomischen Entwicklung und leiten daraus die Notwendigkeit temporärer Schutzmassnahmen ab. Die betrachteten Beispiele der Vereinigten Staaten, Deutschlands, Japans und Südkoreas zeigen, dass diese Massnahmen, entgegen den Behauptungen eines Grossteils der neoklassischen Ökonomen, zu einer erfolgreichen Entwicklung beigetragen haben.

Es können zwei grundsätzliche Ansätze in der Theorie des internationalen Handels unterschieden werden: erstens der merkantilistische-keynesianische, der den internationalen Austausch als Konflikt mit Gewinnern und Verlierern sieht, sowie zweitens der klassische und neoklassische Ansatz, nach dem alle am Handel beteiligten Länder profitieren.<sup>1</sup> Das Erziehungsschutzargument kann als Verbindung dieser beiden Ansätze verstanden werden. Wenn der Handel zwischen starken, gleichberechtigten und intern stabilen Staaten mit einem hohen Beschäftigungsvolumen stattfindet, entstehen für alle beteiligten Länder Wohlfahrtsgewinne. In diesem Fall ist der internationale Handel wohlfahrtsfördernd. Wenn aber die ökonomischen Unterschiede zwischen den am Handel beteiligten Staaten zu gross sind, wenn die Länder interne ökonomische Probleme - wie beispielsweise eine hohe unfreiwillige Arbeitslosigkeit - haben, entstehen Konflikte. Die entwickelten Industrienationen profitieren auf Kosten der Entwicklungsländer, welche durch den internationalen Handel Wohlfahrtsverluste erleiden.

Die meisten hier betrachteten Befürworter von Erziehungsschutzmassnahmen sind grösstenteils nicht grundsätzlich gegen freien internationalen Handel, sondern schränken diesen auf bestimmte Situationen ein. Sie sprechen den klassischen, beziehungsweise neoklassischen, Freihandelstheorien durchaus ihre Berechtigung zu, wenn es sich um den Handel zwischen Ländern auf der gleichen Entwicklungsstufe handelt. Die Erziehungsschutztheoretiker gehen allerdings von Situationen aus, in denen unterschiedlich entwickelte Staaten aufeinander treffen.<sup>2</sup> Diese Differenzen in den Ausgangslagen der verschiedenen Länder werden in der

---

<sup>1</sup> Vgl. Bortis, H., Thomas Mun and David Ricardo, 2003, S. 61f.

<sup>2</sup> List schreibt beispielsweise: „Was die Zweckmässigkeit von Schutzmassnahmen anbelangt, so hängt es ganz und gar von dem Zustand einer Nation ab, ob dieselben sich als wirksam erweisen oder nicht ... wie weise

neoklassischen Theorie kaum thematisiert. Dass diese Unterschiede aber in die Überlegungen mit einbezogen werden müssen, zeigt schon ein Blick auf die momentan herrschenden riesigen Differenzen zwischen den westlichen und einigen ostasiatischen Industrienationen sowie dem Rest der Welt.

Solange die ökonomischen Unterschiede zwischen den Staaten nicht verkleinert werden, wird der internationale Handel weiter von Konflikten geprägt bleiben. In diesem Fall gilt der merkantilistische-keynesianische Ansatz, nach dem die Länder gegeneinander um eine positive Aussenhandelsbilanz und möglichst vorteilhafte Terms of Trade kämpfen. Diese Faktoren stehen in engem Zusammenhang mit einem hohen Beschäftigungsniveau. Die Konflikte zwischen den Ländern sind immer auch Konflikte um Arbeitsplätze.<sup>1</sup> Der freie Handel zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern führt dazu, dass sich die Länder der Dritten Welt weiter auf die Herstellung von landwirtschaftlichen Gütern spezialisieren. Die industriellen Produkte werden, mit Ausnahme einiger arbeitsintensiver Güter, in den westlichen Industriestaaten hergestellt. Diese internationale Arbeitsteilung, die von der klassischen und neoklassischen Theorie als positiv angesehen wird, verstärkt - den Vertretern des Erziehungsschutzarguments zufolge - die Wohlfahrtsunterschiede zwischen den Ländern.<sup>2</sup>

Der Grund dafür liegt in der besonderen Rolle des Industriesektors, der eine Voraussetzung für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Weiterentwicklung der Länder ist. Nur durch eine Industrialisierung können die Produktivkräfte in den Entwicklungsländern verbessert werden und kann ein Lernprozess in Gang gesetzt werden, der den Ländern eine ökonomische Weiterentwicklung ermöglicht. Die Theorie der produktiven Kräfte, die dazu dient, die Dynamik der industriellen Entwicklung mit dem rasanten technischen Fortschritt in die ökonomische Theorie zu integrieren, ist der Schlüssel zum Erziehungsschutzargument. Der Aufbau dieser Produktivkräfte und nicht das Ausnutzen momentaner komparativer Vorteile, muss im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Überlegungen der Entwicklungsländer stehen. Dies impliziert einen Verzicht auf kurzfristige Vorteile zugunsten von langfristigen, grundlegenden Verbesserungen.

Die zur Steigerung der produktiven Kräfte notwendige Industrie kann mit Hilfe temporärer Massnahmen, welche die einheimischen Unternehmungen vor der weiterentwickelten und

---

Männer allgemeine Regeln auf diese verschiedenartigen Körperschaften anwenden können, kann ich nicht verstehen.“ Vgl. List, F., Grundriss, 1827, S. 32.

<sup>1</sup> Die Beschäftigung als zweiter Aspekt neben den produktiven Kräften, wurde in dieser Arbeit nicht eingehender untersucht, obwohl im Werk von List - der die Produktion als sozialen Prozess betrachtet - die fehlende Tendenz zur Vollbeschäftigung impliziert ist.

<sup>2</sup> Laut Weltbankpräsident James Wolfensohn hat sich der Multiplikator zwischen dem Einkommen des reichsten Fünftels der Weltbevölkerung und demjenigen des ärmsten Fünftels in den neunziger Jahren des 20. Jahrhunderts auf das 37fache verdoppelt, vgl. *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 221, 22. September 2002, S. 21.



somit produktiveren, ausländischen Konkurrenz schützen, aufgebaut werden. Diese Erziehungsschutzmassnahmen können, wie die vier betrachteten Beispiele in Kapitel 6 zeigen, verschiedene Formen annehmen. In binnenorientierten Ländern wie den USA wurden hohe Schutzzölle erlassen, während die übrigen betrachteten Staaten, welche stärker vom Ausland abhängig waren, vermehrt andere Instrumente einsetzen mussten. Gemeinsam ist aber allen Ländern, dass sie sich nicht auf die Herstellung von landwirtschaftlichen Gütern oder arbeitsintensiven Industrieprodukten spezialisiert haben, obwohl sie dort ihre komparativen Vorteile hatten. Sie haben – geschützt vom Ausland – einen Lernprozess in Gang gesetzt, der ihnen den Aufbau eines eigenen technologisch hochstehenden Industriesektors ermöglicht hat.

Nur wenn die grossen ökonomischen Unterschiede verkleinert werden können, ist ein für alle beteiligten Länder vorteilhafter internationaler Handel nach dem Prinzip der komparativen Kosten möglich. Erziehungsschutzmassnahmen dürfen nicht als Allheilmittel verstanden werden, können aber beim Aufbau der Produktivkräfte unterstützend wirken und so mit helfen, den Rückstand der Entwicklungsländer auf die Industriestaaten zu verkleinern. Temporärer Schutz vor überlegenen ausländischen Konkurrenten kann bestimmten Sektoren die notwendige Zeit geben, Lernprozesse in Gang zu setzen und sich weiterzuentwickeln. Durch die Erziehungsschutztheorien kann diese Dynamik der ökonomischen und gesellschaftlichen Lernprozesse in der Wirtschaftstheorie und –politik besser berücksichtigt werden.

## Literaturverzeichnis

- Allen, George C.* [Industrialization of the Far East, 1966]: The Industrialization of the Far East, in: *Postan, Michael M./Habakkuk, Hrothgar J.* (Eds.), Cambridge Economic History, 1966, vol. 6: The Industrial Revolutions and After: Incomes, Population and Technological Change (II), S. 875-923.
- Allen, Robert C.* [International Competition, 1979]: International Competition in Iron and Steel, 1850-1913, in: *Journal of Economic History*, vol. 39, 1979, S. 911-937.
- Amsden, Alice H.* [Asia's Next Giant, 1989]: Asia's Next Giant – South Korea and Late Industrialization, New York, Oxford: Oxford University Press, 1989.
- Arestis, Philip/Sawyer, Malcom C.* (Ed.) [Biographical Dictionary, 2000]: A Biographical Dictionary of Dissenting Economists, 2. ed., Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2000.
- Bairoch, Paul* [Industrialization Levels, 1982]: International Industrialization Levels from 1750 to 1980, in: *Journal of European Economic History*, 11, 1982, S. 269-310.
- [Economics and World History, 1993]: Economics and World History: Myths and Paradoxes, New York: Harvester Wheatsheaf, 1993.
- Balassa, Bela* (Ed.) [Development Strategies, 1982]: Development Strategies in Semi-industrial Economies (A World Bank Research Publication), Baltimore, London: The John Hopkins University Press, 1982.
- Baldwin, Robert E.* [Infant-Industry Tariff Protection, 1969]: The Case Against Infant-Industry Tariff Protection, in: *Lal, Deepak* (Ed.), Development Economics, 1992, vol. 3, S. 235-245.
- (Ed.) [Trade Policy Issues, 1988]: Trade Policy Issues and Empirical Analysis (A National Bureau of Economic Research Conference Report), Chicago, London: University of Chicago Press, 1988.
- [Traditional Trade Policy Views, 1992]: Are Economists' Traditional Trade Policy Views Still Valid?, in: *Journal of Economic Literature*, 1992, vol. 30, S. 804-829.
- / *u. a.* (Ed.) [Trade, 1965]: Trade, Growth, and the Balance of Payments – Essays in Honor of Gottfried Haberler, Chicago: Rand McNally, 1965.

- Bastable, Charles F.* [International Trade, 1903]: The Theory of International Trade with some Applications to Economic Policy, 4. ed., London: Macmillan, 1903.
- Bastiat, Frédéric* [Sophismes économiques, 1845]: Sophismes économiques, orig. 1845, in: Oeuvres complètes (Bibliothèque des sciences morales et politiques), tome quatrième, 2ème édition, Paris: Guillaumin, 1863.
- Beason, Richard/Weinstein, David E.* [Targeting in Japan, 1996] : Growth, Economies of Scale, and Targeting in Japan (1955-1990), in: The Review of Economics and Statistics, vol. 78, 2, May, 1996, S. 286-295.
- Beckerath, Erwin von u. a.* (Hrsg.) [Sozialwissenschaften, 1952]: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart u. a.: Fischer u. a. (UTB), 1952.
- Besters, Hans* (Hrsg.) [Bedeutung, 1990]: Die Bedeutung Friedrich Lists in Vergangenheit und Gegenwart (Gespräche der List-Gesellschaft e. V.; N.F. Bd. 10), 1. Aufl., Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1990.
- Bhagwati, Jagdish* [Protectionism, 1986]: Protectionism, Cambridge Mass.: MIT Press, 1986.
- Bianchi, Ana Maria* [Latin American School, 2003]: Policy-Relevance in the Latin American School of Economics, in: Post-Autistic Economic Review, No. 18, February, 2003.
- Bils, Mark* [Tariff Protection, 1984]: Tariff Protection and Production in the Early U.S. Cotton Textile Industry, in: Journal of Economic History, vol. 44, 4, December, 1984, S. 1033-1045.
- Blaug, Mark* [Great Economists since Keynes, 1985]: Great Economists since Keynes: The Introduction to the Lives and Works of one hundred modern Economists, Brighton: Wheatsheaf, 1985.
- Bloomfield, Arthur Irving* [Essays, 1994]: Essays in the History of International Trade Theory, Aldershot, Brookfield: Edward Elgar, 1994.
- Born, Karl Erich* (Hrsg.) [Deutsche Wirtschaftsgeschichte, 1966]: Moderne deutsche Wirtschaftsgeschichte (Neue Wissenschaftliche Bibliothek), Köln, Berlin: Kiepenheuer & Witsch, 1966.
- Bortis, Heinrich* [Institutions, 1997]: Institutions, Behaviour and Economic Theory – A Contribution to Classical-Keynesian Political Economy, Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

- [Thomas Mun and David Ricardo, 2003]: Thomas Mun and David Ricardo – The Origin of two Approaches in the Theory of International Trade, in: *L'espace économique mondial et régional en mutation – Hommage au Professeur Gaston Gaudard*, sous la direction de Philippe Gugler et Remigio Ratti, Zürich, Genf, Basel: Schulthess, 2003, S. 61-80.
  
- Brander, James A.* [Rationales, 1986]: Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy, in: *Krugman, Paul Robin* (Ed.), *Strategic Trade Policy*, 1986, S. 23-46.
  
- Braun, Rudolf* u. a. (Hrsg.) [Industrielle Revolution, 1976]: Industrielle Revolution – Wirtschaftliche Aspekte (Neue Wissenschaftliche Bibliothek, 50), Köln: Kiepenheuer & Witsch, 1976.
  
- Brohman, John* [Development in the Asian NICs, 1996]: Postwar Development in the Asian NICs: Does the Neoliberal Model Fit Reality?, in: *Economic Geography*, vol. 72, Issue 2, April 1996, S. 107-130.
  
- Brookhiser, Richard* [Alexander Hamilton, 1999]: Alexander Hamilton: American, New York: The Free Press, 1999.
  
- Cairnes, John E.* [Political Economy, 1874]: Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded (Reprints of Economic Classics), orig. 1874, New York: Augustus M. Kelley, 1967.
  
- Calvo, Guillermo u.a.* (Eds.) [Dept, 1989]: Dept, Stabilization and Development, Cambridge Mass.: Basil Blackwell, 1989.
  
- Cameron, Rondo Emmett* [Geschichte, 1991]: Geschichte der Weltwirtschaft, 2 Bde., Stuttgart: Klett-Cotta, 1991.
  
- Carey, Henry Charles* [Principles, 1858]: Principles of Social Science (Reprints of Economic Classics), orig. 1858-1859, 3 vol., New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1963.
  
- [Lehrbuch, 1867]: Lehrbuch der Volkswirtschaft und Sozialwissenschaft, 2. verb. Aufl., Wien: Braumüller, 1867.
  
- Chang, Ha-Joon* [Kicking away the Ladder, 2002]: Kicking away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective, London: Anthem Press, 2002.
  
- [Du protectionnisme au libre-échangeisme, 2003]: Du protectionnisme au libre-échangeisme, une conversion opportuniste – comment les puissants sont réellement devenus puissants, in: *Le Monde Diplomatique*, No. 591, Juin, 2003, S. 26f.

- / *Rowthorn, Robert* (Eds.) [The State in Economic Change, 1995]: The Role of the State in Economic Change (Studies in Development Economies), Oxford: Clarendon Press, 1995.
- Chaptal, Jean-Antoine* [Industrie française, 1819]: De l'industrie française, (Acteurs de l'histoire), orig. 1819, imprimerie nationale, 1993.
- Corden, Werner Max* [Trade Policy, 1974]: Trade Policy and Economic Welfare, orig. 1974, 2. ed., Oxford: Clarendon Press, 1997.
- Deane, Phyllis* [Free Trade, 1990]: Marshall on Free Trade, in: *Tullberg, Rita M.* (Ed.), Alfred Marshall, 1990, S. 79-107.
- Deraniyagala, Sonali/Fine, Ben* [New Trade Theory, 2001]: New Trade Theory Versus Old Trade Policy: A Continuing Enigma, in: Cambridge Journal of Economics, 2001, 25, S. 809-825.
- De Vivo, G.* [Ricardo, 1988]: Ricardo, David, in: *Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.), Palgrave, 1988, vol. 4, S. 183-198.
- Diehl, Karl/Mombert, Paul* [Lesestücke, 1920]: Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie, Bd. 9: Freihandel und Schutzzoll, 2. Aufl., Jena: Gustav Fischer, 1920.
- Dippel, Horst* [Geschichte, 1997]: Geschichte der USA (Beck'sche Reihe), 2., durchges. Aufl., München: C. H. Beck, 1997.
- Dorfman, Joseph* [Economic Mind, 1946]: The Economic Mind in American Civilization, 3 vol., New York: The Viking Press, 1946.
- Dornbusch, Rüdiger/Park, Yung Chul* [Korean Growth Policy, 1987]: Korean Growth Policy, in: Brookings Papers on Economic Activity, 1987, Issue 2, S. 389-454.
- Dühring, Eugen* [Geschichte der Nationalökonomie, 1900]: Kritische Geschichte der Nationalökonomie und des Sozialismus von ihren Anfängen bis zur Gegenwart, 4. Aufl., Leipzig: C. G. Naumann, 1900.
- Dupin, Charles* [Forces productives, 1828]: Forces productives et commerciales de la France, Bruxelles: Jobard frères, 1828.
- Dutt, Amitava K.* (Ed.) [Political Economy, 2002]: The Political Economy of Development (The International Library of Critical Writings in Economics), 3 vol., Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2002.

- Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.) [Palgrave, 1988]: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, 4 vol., London, Basingstoke: Macmillan, 1988.
- Eheberg, Karl Theodor* [Einleitung, 1925]: Historische und kritische Einleitung, in: *List, Friedrich*, *Das nationale System*, 1841.
- Eltis, Walter* [Steuart, 1988]: Steuart, Sir James, in: *Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.), Palgrave, 1988, vol. 4, S. 494-497.
- Engermann, Stanley L./Gallman, Robert E.* (Ed.) [Cambridge Economic History, 2000]: *The Cambridge Economic History of the United States*, 3 vol., Cambridge, New York: Cambridge University Press, 2000.
- Engerman, Stanley L./Sokoloff, Kenneth L.* [Technology and Industrialisation, 2000]: Technology and Industrialisation, 1790-1914, in: *Engermann, Stanley L./Gallman, Robert E.* (Ed.), Cambridge Economic History, 2000, vol. 2, S. 367-401.
- Fauveau, Paul-Gustave* [Calcul Algébrique, 1873]: Conclusion du calcul algébrique au sujet des droits protecteurs, in: *Journal des Économistes*, 92, August 1873, S. 283-286; 93, September 1873, S. 464.
- Fechter, Ursula* [Schutzzoll und Goldstandard, 1974]: Schutzzoll und Goldstandard im Deutschen Reich – Der Einfluss der Schutzzollpolitik auf den internationalen Goldwährungsmechanismus (Neue Wirtschaftsgeschichte, 11), Köln, Wien: Böhlau Verlag, 1974.
- Fischer, Wolfram* [Staat und Wirtschaft, 1976]: Das Verhältnis von Staat und Wirtschaft in Deutschland am Beginn der Industrialisierung, in: *Braun, Rudolf* u. a. (Hrsg.), *Industrielle Revolution*, 1976, S. 287-304.
- [Deutschland, 1993] : Deutschland 1850-1914, in: *Fischer, Wolfram* u. a. (Hrsg.), *Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, 1993, Bd. 5, S. 357-342.
- Fischer, Wolfram* u. a. (Hrsg.) [Wirtschafts- und Sozialgeschichte, 1993]: *Handbuch der europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, 6 Bde., Stuttgart: Klett-Cotta, 1993.
- Fishlow, Albert* [Internal Transportation, 2000]: Internal Transportation in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries, in: *Engermann, Stanley L./Gallman, Robert E.* (Ed.), Cambridge Economic History, 2000, vol. 2, S. 543-642.
- Flam, Harry/Flanders M. June* (Ed.) [Heckscher-Ohlin, 1991]: Heckscher-Ohlin Trade Theory, transl., ed. and intr., Cambridge Mass., London: MIT Press, 1991.

- Franks, Penelope* [Japanese Economic Development, 1992]: Japanese Economic Development – Theory and Practice (The Nissan Institute/Routledge Japanese Studies Series), London, New York: Routledge, 1992.
- Frings, Marie-Luise* [Henry Clays American System, 1979] : Henry Clays American System und die sektionale Konroverse in den Vereinigten Staaten von Amerika 1815-1829, Frankfurt am Main: Peter Lang, 1979.
- Ganilh, Charles* [Des systèmes, 1809]: Des systèmes d'économie politique de la valeur comparative de leurs doctrines, et de celle qui parait la plus favorable aux progrès de la richesse, 2. ed., 2 Bde., orig. 1809, Paris: Treuttel et Würtz, 1832.
- [Dictionnaire, 1826]: Dictionnaire analytique d'economie politique, Paris: Landvo-cat, 1826.
- Georgescu-Roegen, Nicholas* [Manoilescu, 1988]: Manoilescu, Mihail, in: *Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.), Palgrave, 1988, vol. 2, S. 299-301.
- Gide, Charles/Rist, Charles* [Geschichte, 1923]: Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehr-meinungen, 3. Aufl., übers. von R. W. Horn, Jena: Gustav Fischer, 1923.
- Graham, Frank Dunstone* [Aspects of Protection, 1923]: Some Aspects of Protection Further Considered, in: *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 37, 2, Feb., 1923, S. 199-227.
- [Fallacies, 1925]: Some Fallacies in the Interpretation of Social Costs, in: *The Quar-terly Journal of Economics*, vol. 39, 2, Feb., 1925, S. 324-330.
- Groenewegen, Peter* (Ed.) [Collected Works, 1997]: Collected Works of Alfred Marshall, 8 vol., Bristol: Overstone Press, 1997.
- Grubel, Herbert G.* [Anatomy, 1966]: The Anatomy of Classical and Modern Infant Industry Arguments, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 97, 1966, S. 325-344.
- Haberler, Gottfried* [Comparative Costs, 1930]: The Theory of Comparative Costs and its Use in the Defense of Free Trade, orig. 1930, in: *Koo, Anthony* (Ed.), *Essays*, 1985, S. 3-20.
- [Handel, 1933]: Der internationale Handel: Theorie der weltwirtschaftlichen Zusam-menhänge sowie Darstellung und Analyse der Aussenhandelspolitik (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft, Bd. XLI) Berlin: Julius Springer, 1933.
  - [Some Problems, 1950]: Some Problems in the Pure Theory of International Trade, orig. 1950, in: *Koo, Anthony* (Ed.), *Essays*, 1985, S. 37-54.

- [Aussenhandel, 1952]: Aussenhandel, in: *Beckerath, Erwin von u. a.* (Hrsg.), Sozialwissenschaften, 1952, Bd. 1, S. 457-477.
  
- Hamilton, Alexander* [Report, 1791]: Report on the Subject of Manufactures; orig. 1791, in: *Taussig, Frank W.*, State Papers, 1892, S. 1-107.
  
- Hamouda, O. F., Lee, C., Mair, D.* (Hrsg.) [Economics, 1998]: The Economics of John Rae (Routledge Studies in the History of Economics), London, New York: Routledge, 1998.
  
- Harley, C. Knick* [American Cotton Textile Industry, 1992]: International Competitiveness of the Antebellum American Cotton Textile Industry, in: *Journal of Economic History*, vol. 52, 3, September, 1992, S. 559-584.
  
- / [Antebellum American Tariff, 1992]: The Antebellum American Tariff: Food Exports and Manufacturing, in: *Explorations in Economic History*, 29, 1992, S. 375-300.
  
- Harrower, George Hatfield* [Hamilton, 1887]: Alexander Hamilton als Nationalökonom, Inaugural-Dissertation, Vereinigte Friedrichs Universität, Halle-Wittenberg, 1887.
  
- Häuser, Karl* [Friedrich List, 1989]: Friedrich List, in: *Starbatty, Joachim* (Hrsg.), Klassiker, 1989, S. 225-244.
  
- Haussherr, Hans* [Zollverein, 1966]: Der Zollverein und die Industrialisierung, in: *Born, Karl Erich* (Hrsg.), Deutsche Wirtschaftsgeschichte, 1966, S. 55-66.
  
- Heckscher, Eli F.* [Foreign Trade, 1919]: The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, schwed. orig. 1919, in: *Flam, Harry/Flanders M. June* (Ed.), Heckscher-Ohlin, 1991, S. 39-69.
  
- Hein, Wolfgang* [Senghaas, 1999]: Dieter Senghaas – Von Europa lernen: Autozentrierte Entwicklung und Zivilisierung, in: *E+Z – Entwicklung und Zusammenarbeit*, Nr. 6, Juni 1999, S. 172-175.
  
- Hemmer, Hans Rimbert* [Wirtschaftsprobleme, 1988]: Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer: Eine Einführung, 2. neubearb. und erw. Aufl., München: Verlag Franz Vahlen, 1988.
  
- Henderson, William Otto* [Beuth, 1955]: Peter Beuth and the Rise of Prussian Industry, 1810-1845, in: *The Economic History Review, New Series*, vol. 8, no. 2, 1955, S. 222-231.



- [Britain, 1972]: Britain and Industrial Europe – Studies in British Influence on the Industrial Revolution in Western Europe, 3. Ed., London: Leicester University Press, 1972.
  - [German Industrial Power, 1975]: The Rise of German Industrial Power 1834-1914, London: Temple Smith, 1975.
  - [French Protectionists, 1982]: Friedrich List and the French Protectionists, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 138, 1982, S. 262-275.
  - [Friedrich List, 1983]: Friedrich List: Economist and Visionary 1789-1846, London: Frank Cass, 1983.
- Henning, Friedrich Wilhelm* [Industrialisierung, 1973]: Die Industrialisierung in Deutschland 1800 bis 1914, Paderborn: Verlag Ferdinand Schöningh, 1973.
- Hettne, Björn* [Neomercantilism, 1993]: The Concept of Neomercantilism, in: *Magnusson, Lars* (Ed.), *Mercantilist Economics*, 1993, S. 235-255.
- Hinshaw, Randall* [Graham, 1988]: Graham, Frank Dunstone, in: *Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.), *Palgrave*, 1988, vol. 2, S. 556f.
- Hughes, Jonathan/Cain, Louis P.* [American Economic History, 1998]: American Economic History (The Addison-Wesley Series in Economics), 5. ed., Reading Mass. u. a.: Addison-Wesley, 1998.
- Hunter, Janet E.* [Japanese Experience, 1998]: The Japanese Experience of Economic Development, in: *O'Brien, Patrick* (Ed.), *Industrialisation*, 1998, S. 71-141.
- Hutchison, Terence* [Before Adam Smith, 1988]: Before Adam Smith: The Emergence of Political Economy 1662-1776, Oxford, New York: Basil Blackwell, 1988.
- Ichimura, Shinichi* [Japanese and Asian Development, 1998]: Political Economy of Japanese and Asian Development, Tokyo, Berlin, Heidelberg, New York: Springer-Verlag, 1998.
- Inoguchi, Takashi/ Okimoto, Daniel I.* (Ed.) [Political Economy of Japan, 1988]: The Political Economy of Japan, vol. 2: The Changing International Context, Stanford: Stanford University Press, 1988.
- Ifo Institute for Economic Research/Sakura Institute of Research* [Japanese and German Economic Success, 1997]: A Comparative Analysis of Japanese and German Economic Success, Tokyo, Berlin, Heidelberg, New York: Springer-Verlag, 1997.

- Irwin, Douglas A.* [Against the Tide, 1996]: *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton, Chichester: Princeton University Press, 1996.
- Ito, Takatoshi* [Japanese Economy, 1992]: *The Japanese Economy*, Cambridge Mass., London: MIT Press, 1992
- Johnson, Chalmers* [MITI, 1982]: *MITI and the Japanese Miracle, The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford: Stanford University Press, 1982.
- Johnson, Edgar A. J.* [Basic Economic Institutions, 1955]: *The Origins of Our Basic Economic Institutions*, in: *Johnson, E. A. J./Krooss, Herman E.*, *American Economy*, 1955, S. 1-141.
- / *Krooss, Herman E.* [American Economy, 1955]: *The Origins and Development of the American Economy – An Introduction in Economics* (Prentice-Hall Economic Series), 4. ed., New York: Prentice-Hall, 1955.
- Johnson, Harry G.* [Optimal Trade Intervention, 1965]: *Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortions*, in: *Baldwin, Robert E. et al.* (Ed.), *Trade*, 1965, S. 3-34.
- Johns, Richard Anthony* [Theories, 1985]: *International Trade Theories and the Evolving International Economy*, London: Frances Pinter, 1985.
- Jones, Leroy P.,/Sakong, Il* [The Korean Case, 1980]: *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case* (Harvard East Asian Monographs, 91: *Studies in the Modernization of The Republic of Korea: 1945-1975*), Cambridge Mass., London: Harvard University Press, 1980.
- Kaldor, Nicholas* [Essays, 1989]: *Collected Economic Essays*, 9 vol., New York: Holmes & Meier, 1978-1989.
- [Strategic Factors, 1967]: *Strategic Factors in Economic Development* (The Frank W. Pierce Memorial Lectures), New York: State School of Industrial and Labor Relations, 1967.
- [Regional Policies, 1970]: *The Case for Regional Policies*, orig. 1970, in: *Kaldor, Nicholas*, *Essays*, 1989, vol. 5: *Further Essays on Economic Theory*, S. 139-154.
- [Increasing Returns, 1981]: *The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth*, orig. 1981, in: *Kaldor, Nicholas*, *Essays*, 1989, vol. 9: *Further Essays on Economic Theory and Policy*, S. 201-223.

- [Growth and Stagnation, 1996]: Causes of Growth and Stagnation in the World Economy (Raffaele Mattioli Foundation), Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
  
- Kaufhold, Karl Heinrich* [Deutschland, 1993]: Deutschland 1650-1850, in: *Fischer, Wolfram* u. a. (Hrsg.), Wirtschafts- und Sozialgeschichte, 1993, Bd. 4: Europäische Wirtschafts- und Sozialgeschichte von der Mitte des 17. Jahrhunderts bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts, S. 523-588.
  
- Kemp, Murray Chilvers* [Infant-Industry Dogma, 1960]: The Mill-Bastable Infant-Industry Dogma, in: The Journal of Political Economy, vol. 68, 1960, S. 65-67.
  
- [Pure Theory, 1964]: The Pure Theory of International Trade, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1964.
  
- Kenwood, Albert G./Lougheed, Alan L.* [International Economy, 1999]: The Growth of the International Economy 1820-2000: An Introductory Text, 4. ed., London, New York: Routledge, 1999.
  
- Keynes, John Maynard* (Ed.) [Official Papers, 1997]: Official Papers by Alfred Marshall (Collected Works of Alfred Marshall, vol. 6), Bristol: Overstone Press, Tokyo: Kyokuto Shoten, 1997.
  
- Kindleberger, Charles P.* [Economic Response, 1978]: Economic Response: Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth, Cambridge Mass., London: Harvard University Press, 1978.
  
- [World Economic Primacy, 1996]: World Economic Primacy: 1500 to 1990, New York, Oxford: Oxford University Press, 1996.
  
- Kohama, Hirohisa* [Japan's Economic Development, 1990]: Japan's Economic Development and Foreign Trade, in: *Lee, Chung H./Yamazawa, Ippei* (Eds.), Japan and Korea, 1990, S. 3-17.
  
- Köhler, Curt* [Problematisches, 1908]: Problematisches zu Friedrich List. Mit Anhang: Lists Briefe aus Amerika, Leipzig: C. L. Hirschfeld, 1908.
  
- Koniya, Ryutaro/Itoh, Motoshige* [Japan's International Trade and Trade Policy, 1988]: Japan's International Trade and Trade Policy, in: *Inoguchi, Takashi/ Okimoto, Daniel I.* (Ed.), Political Economy of Japan, 1988, S. 173-224.
  
- Koo, Anthony* (Ed.) [Essays, 1985]: Selected Essays of Gottfried Haberler, Cambridge Mass., London: MIT Press, 1985.

*Kozul-Wright, Richard* [Myth of Anglo-Saxon Capitalism, 1995]: The Myth of Anglo-Saxon Capitalism: Reconstructing the History of the American State, in: *Chang, Ha-Joon/Rowthorn, Robert* (Eds.), *The State in Economic Change*, 1995, S. 81-113.

*Krooss, Herman E.* [Development, 1955]: The Development of the American Economy, in: *Johnson, E. A. J./Krooss, Herman E.*, *American Economy*, 1955, S. 145-409.

*Krugman, Paul Robin* [Import Protection, 1984]: Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economics of Scale, orig. 1984, in: *Krugman, Paul Robin*, *Rethinking*, 1990, S. 185-198.

- (Ed.) [Strategic Trade Policy, 1986]: Strategic Trade Policy and the New International Economics, Cambridge Mass., London, MIT Press, 1986.

- [Free Trade, 1987]: Is Free Trade Passé?, in: *Economic Perspectives*, vol. 1, no. 2, 1987, S. 131-144.

- [New Trade Theory, 1989]: New Trade Theory and the Less Developed Countries, in: *Calvo, Guillermo u. a.* (Eds.), *Dept*, 1989, S. 347-365.

- [Rethinking, 1990]: Rethinking International Trade, Cambridge Mass., London: MIT Press, 1990.

*Kruse, Alfred* [Geschichte, 1997]: Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, 6. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot, 1997.

*Kutz, Martin* [Deutschlands Aussenhandel, 1974]: Deutschlands Aussenhandel von der französischen Revolution bis zur Gründung des Zollvereins – Eine statistische Strukturuntersuchung zur vorindustriellen Zeit (*Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 61), Wiesbaden: Franz Steiner Verlag, 1974.

*Lachmann, Werner* [Wissenschaftliches Opus, 1989]: Lists wissenschaftliches Opus – Eine moderne Würdigung, in: *Recktenwald, Horst Claus u. a.*, *Vademecum*, 1989, S. 49-89.

*Lal, Deepak* [Development Economics, 1983]: The Poverty of Development Economics, Cambridge: Harvard University Press, 1983.

- (Ed.) [Development Economics, 1992]: Development Economics (The International Library of Critical Writings in Economics), 4 vol., Aldershot: Edward Elgar, 1992.

*Lambi, Ivo Nikolai* [Free Trade and Protection, 1963]: Free Trade and Protection in Germany, 1868-1879 (*Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 44), Wiesbaden: Franz Steiner Verlag, 1963.

- Landes, David* [Wohlstand, 1999]: Wohlstand und Armut der Nationen – Warum die einen reich und die anderen arm sind, Berlin: Siedler, 1999.
- Larousse, Pierre* [Dictionnaire, 1982]: Grand Dictionnaire universel du XIXe siècle, Genève, Paris: Slatkine, 1982.
- Lee, Chung H./Yamazawa, Ippei* (Eds.) [Japan and Korea, 1990] : The Economic Development of Japan and Korea – A Parallel with Lessons, New York, Westport, London: Praeger, 1990.
- Leontief, Wassily* [Indifferenzkurven, 1933]: Die Anwendung von Indifferenzkurven bei der Analyse des internationalen Handels, engl. orig. 1933, in: *Rose, Klaus* (Hrsg.), Theorie, 1965, S. 135-142.
- Lerner, Abba P.* [Cost Conditions, 1932]: The Diagrammatical Representation of Cost Conditions in International Trade, in: *Economica* 12(3), 1932, S. 346-356.
- Levinsohn, Jim/Deardorff, Alan V./Stern, Robert M.* (Ed.) [New Directions, 1995]: New Directions in Trade Theory (Studies in International Trade Policy), Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1995.
- Liebig, Michael* [Kommentar, 1996]: Kommentar zu Friedrich List und das „amerikanische System“ der Wirtschaftspolitik, in: *List, Friedrich*, Grundriss, 1827, S. 154-257.
- List, Friedrich* [Grundriss, 1827]: Grundriss der amerikanischen politischen Ökonomie (Outlines of American Political Economy, engl. orig. 1827), übers. von Emma Vogel, Angelika Steinschulte, Gabriele Liebig, Wiesbaden: Böttiger, 1996.
- [Die Welt bewegt sich, 1837]: Die Welt bewegt sich: Über die Auswirkungen der Dampfkraft und der neuen Transportmittel auf die Wirtschaft, das bürgerliche Leben, das soziale Gefüge und die Macht der Nationen (Le monde marche, franz. orig. 1837), übers. von Eugen Wendler, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht, 1985.
  - [Das natürliche System, 1838]: Das natürliche System der politischen Ökonomie, orig. 1838, Berlin: Akademie-Verlag, 1961
  - [Das nationale System, 1841]: Das nationale System der politischen Ökonomie, orig. 1841, 8. Aufl., Stuttgart, Berlin: Cotta'sche Buchhandlung Nachfolger, 1925.
- Love, Joseph L.* [Modelling Internal Colonialism, 1989]: Modelling Internal Colonialism: History and Prospect, in: *World Development*, vol. 17, no. 6, S. 905-922, 1989.

- Lütge, Friedrich* [Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, 1966]: Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft), 3. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York: Springer-Verlag, 1966.
- Macpherson, W. J.* [Economic Development of Japan, 1995]: The Economic Development of Japan 1868-1941 (New Studies in Economic and Social History), Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 1995.
- Magnusson, Lars* (Ed.) [Mercantilist Economics, 1993]: Mercantilist Economics (Recent Economic Thought Series), Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, 1993.
- Maneschi, Andrea* [John Rae on Trade, 1998]: John Rae on Trade, Inventions, and Infant Industries: A Capital-Theoretic Perspective, in: History of Political Economy, 1998, 30:3, S. 469-487.
- [Promotion of Infant Industries, 1998]: Rae and the Promotion of Infant Industries, in: *Hamouda, O. F., Lee, C., Mair, D.* (Hrsg.), Economics, 1998, S. 185-195.
- Manoilescu, Mihail* [Protectionnisme, 1929]: Théorie du protectionnisme et de l'échange international (Bibliothèque internationale d'économie politique), Paris: Marcel Giard, 1929.
- [Arbeitsproduktivität, 1935]: Arbeitsproduktivität und Aussenhandel – Ein neuer Beitrag zur Theorie des internationalen Handels, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 42, 1935, 2, S. 13-43.
- Markusen, James R./Melvin, James R.* [International Trade, 1988]: The Theory of International Trade, New York: Harper & Row, 1988.
- Marshall, Alfred* [Pure Theory, 1879]: The Pure Theory of International Trade, orig. 1879, (Series of Reprints of Scarce Tracts in Economic and Political Science, 1), London: The London School of Economics and Political Science, 1949.
- [Principles, 1890]: Principles of Economics: An introductory Volume, orig. 1890, Basingstoke, London: Macmillan, 1994.
  - [Competition, 1890]: Some Aspects of Competition, orig. 1890, in: *Pigou, Arthur Cecil* (Ed.), Memorials, 1956, S. 256-291.
  - [Memorandum, 1903]: Memorandum on the Fiscal Policy of International Trade, orig. 1903, in: *Keynes, John Maynard* (Ed.), Official Papers, 1997, S. 365-420.

- [Money, 1923]: Money, Credit and Commerce, orig. 1923, in: *Groenewegen, Peter* (Ed.), Collected Works, 1997, vol. 8.
  
- Mathias, Peter/Postan, M. M.* (Ed.) [Industrial Economies, 1978]: The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise (The Cambridge Economic History of Europe, vol. 7, Part 1: Britain, France, Germany, and Scandinavia), Cambridge, London: Cambridge University Press, 1978.
  
- Meade, James Edward* [Trade, 1955]: Trade and Welfare – The Theory of International Economic Policy, vol. 2, London: Oxford University Press, 1955.
  
- Meier, Gerald M.* (Ed.) [Development Economics, 1964]: Leading Issues in Development Economics, New York: Oxford University Press, 1964.
  
- [Economic Development, 1970]: Leading Issues in Economic Development (Studies in International Poverty), 2. ed., New York: Oxford University Press, 1970.
  
- Menzel, Ulrich* [Entwicklungstheorie, 1993]: Geschichte der Entwicklungstheorie – Einführung und systematische Bibliographie (Schriften des deutschen Übersee-Instituts, Hamburg), 2. überarb., erw. u. aktual. Aufl., Hamburg: Deutsches Übersee-Institut, 1993.
  
- / *Senghaas, Dieter* [Europas Entwicklung, 1986]: Europas Entwicklung und die Dritte Welt – Eine Bestandesaufnahme, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1986.
  
- Meuser, Eduard* [List und Carey, 1914]: List und Carey als wissenschaftliche Nationalökonom, Mainz: Bötticher, 1914.
  
- Mill, John Stuart* [Laws, 1844]: Of the Interchange between Nations; and the Distribution of the Gains of Commerce among the countries of the Commercial World; orig. 1844, in: *Mill, John Stuart*, Essays, 1948, S.1-46.
  
- [Principles, 1848]: Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy, orig. 1848, in: *Priestley, Francis Ethelbert Louis/Robson, John Mercel* (Ed.), Collected Works, 1963, vol. 3.
  
- [Essays, 1948]: Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy (Series of Reprints of Scarce Works on Political Economy), London: London School of Economics and Political Science, 1848.
  
- Molsberger, Josef* [Gewerbe- und Industriepolitik, 1990]: Der Beitrag Friedrich Lists zur Gewerbe- und Industriepolitik, in: *Besters, Hans* (Hrsg.), Bedeutung, 1990, S. 120-136.

- Mombert, Paul* [Geschichte, 1927]: Geschichte der Nationalökonomie (Grundrisse zum Studium der Nationalökonomie, Bd. 2), Jena: Gustav Fischer, 1927.
- Montulé, Edouard de* [Travels, 1821]: Travels in America, 1816-1817, orig. 1821, Bloomington: Indiana University Press, 1951.
- Morrison, Rodney J.* [Carey and American Economic Development, 1986]: Henry C. Carey and American Economic Development (Transactions of the American Philosophical Society, vol. 76, Part 3), Philadelphia: The American Philosophical Society, 1986.
- Myrdal, Gunnar* [Economic Theory, 1957]: Economic Theory and Under-Developed Regions, London: Gerald Duckworth & Co., 1957.
- [Internationale Wirtschaft, 1958]: Internationale Wirtschaft: Probleme und Aussichten Berlin: Duncker & Humblot, 1958.
- Neary, J. Peter* [International Trade, 1995]: International Trade (International Library of Critical Writings in Economics), 4 vol., Aldershot, Brookfield: Edward Elgar, 1995.
- Niehans, Jürg* [Aussenwirtschaftstheorie, 1995]: Geschichte der Aussenwirtschaftstheorie im Überblick, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1995.
- Nohlen, Dieter* [Zentrum-Peripherie-Modell, 1999]: Das Zentrum-Peripherie-Modell der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, in: E+Z – Entwicklung und Zusammenarbeit, Nr. 11, November, 1999, S. 316-319.
- Nurkse, Ragnar* [Problems, 1955]: Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, 4. ed., Oxford: Basil Blackwell, 1955.
- O'Brien, Patrick* (Ed.) [Industrialisation, 1998]: Industrialisation – Critical Perspectives on the World Economy, vol. 4, London, New York: Routledge, 1998.
- Ohlin, Bertil* [Interregional, 1933]: Interregional and International Trade, orig. 1933, 3. rev. ed., Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1967.
- Ott, Alfred E.* [Ideengeschichtliche Bedeutung, 1990]: Die ideengeschichtliche Bedeutung Friedrich Lists für die Nationalökonomie, in: *Besters, Hans* (Hrsg.), Bedeutung, 1990, S. 47-69.
- Overbeek, Johannes* [Free Trade versus Protectionism, 1999]: Free Trade versus Protectionism, A Source Book of Essays and Readings, Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 1999.



- o. V.* [Discourse, 1645]: A discourse ... for the enlargement and freedome of trade, 1645 (zit. nach *Viner, Jacob*, Studies, 1937, S.71).
- Pasinetti, Luigi L.* [Structural Change, 1981]: Structural Change and Economic Growth. A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations, Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 1981.
- Perlman, Mark/McCann, Charles R. Jr.* [Economic Understanding, 1998]: The Pillars of Economic Understanding, Ideas and Traditions, The University of Michigan Press, 1998.
- Piazolo, Marc* [Bestimmungsfaktoren, 1993]: Bestimmungsfaktoren des wirtschaftlichen Wachstums von Entwicklungsländern mit besonderer Berücksichtigung der Aussenhandelsstrategie – Fallbeispiele Korea und Südafrika (Schriften zu Regional- und Verkehrsproblemen in Industrie- und Entwicklungsländern, Bd. 58), Berlin: Duncker & Humblot, 1993.
- Pigou, Arthur Cecil* [Import Duties, 1906]: Protective and Preferential Import Duties, London: Macmillan, 1906.
- (Ed.) [Memorials, 1956]: Memorials of Alfred Marshall, New York: Kelley & Millman, 1956.
- Piper, Nikolaus* (Hrsg.): [Die grossen Ökonomen, 1994]: Die grossen Ökonomen – Leben und Werk der wissenschaftlichen Vordenker, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1994.
- Postan, Michael M./Habakkuk, Hrothgar J.* (Eds.) [Cambridge Economic History, 1966]: The Cambridge Economic History of Europe, 9 vol., Cambridge: Cambridge University Press, 1966.
- Prebisch, Raul* [Economic Development, 1950]: The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, orig. 1950, in: *Meier, Gerald M.* (Ed.), Development Economics, 1964, S. 339-343.
- [Commercial Policy, 1959]: Commercial Policy in the Underdeveloped Countries, orig. 1959, in: *Dutt, Amitava K.* (Ed.), Political Economy, 2002, vol. 3 : The Open Economy and the State in Development, S. 5-27.
- [New Trade Policy, 1964]: Towards a New Trade Policy for Development: Report by the Secretary-General of UNCTAD, in: *Meier, Gerald M.* (Ed.), Economic Development, 1970, S. 484-492.
- Pribram, Karl H.* [Geschichte, 1992]: Geschichte des ökonomischen Denkens, 2 Bde., Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1992.

- Priddat, Birger P.* [Produktive Kraft, 1998]: Produktive Kraft, sittliche Ordnung und geistige Macht – Denkstile der deutschen Nationalökonomie im 19. Jahrhundert (Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie, Bd. 13), Marburg: Metropolis, 1998.
- Priestley, Francis Ethelbert Louis/Robson, John Mercel* (Ed.) [Collected Works, 1963]: Collected Works of John Stuart Mill, 33 vol., London: Routledge & Kegan, 1963.
- Rae, John* [New Principles, 1834]: Statement of some New Principles on the Subject of Political Economy, Exposing the Fallacies of the System of Free Trade, and of some other Doctrines Maintained in the 'Wealth of Nations' (Reprints of Economic Classics), orig. 1834, New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1964.
- Raymond, Daniel* [Elements, 1823]: The Elements of Political Economy, orig. 1823, in: *Overbeek, J.*, Free Trade versus Protectionism, 1999, S. 188-197.
- Recktenwald, Horst Claus, u.a.* [Vademecum, 1989]: Vademecum zu einem schöpferischen Klassiker mit tragischem Schicksal, Kommentar zur Faksimile-Ausgabe der Erstausgabe von: Das nationale System der politischen Ökonomie von Friedrich List (Klassiker der Nationalökonomie), Düsseldorf: Wirtschaft und Finanzen GmbH, 1989.
- Redding, Stephen* [Dynamic Comparative Advantage, 1999]: Dynamic Comparative Advantage and the Welfare Effects of Trade, in: *Oxford Economic Papers*, 51, 1999, S. 15-39.
- Rhee, Yung Whee/Ross-Larson, Bruce/Pursell, Garry* [Korea's Competitive Edge, 1984]: Korea's Competitive Edge: Managing the Entry into World Markets, Baltimore, London: The John Hopkins University Press, 1984.
- Ricoy, Carlos J.* [Cumulative Causation, 1988]: Cumulative Causation, in: *Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.), Palgrave, 1988, vol. 1, S. 730-736.
- Rider, Christine* [Economic History, 1995]: An Introduction to Economic History, Cincinnati: South-Western College Publishing, 1995.
- Ritter, Ulrich Peter* [Die Rolle des Staates, 1961]: Die Rolle des Staates in den Frühstadien der Industrialisierung – Die preussische Industrieförderung in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts (Volkswirtschaftliche Schriften, 60), Berlin: Duncker & Humblot, 1961.
- Rodrik, Dani* [Imperfect Competition, 1988]: Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Development Countries, in: *Baldwin, Robert E.* (Ed.), Trade Policy Issues, 1988, S. 109-137.

- [Taking Trade Policy Seriously, 1995]: Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidization as a Case Study in Policy Effectiveness, in: *Levinsohn, Jim/Deardorff, Allan V./Stern, Robert M.* (Ed.), New Directions, 1995, S. 347-384.
  
- Rose, Klaus* (Hrsg.) [Theorie, 1965]: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen (Neue wissenschaftliche Bibliothek – Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2), Köln, Berlin: Kiepenheuer & Witsch, 1965.
  
- [Entwicklung, 1965]: Entwicklung und Stand der Aussenwirtschaftstheorie, in: *Rose, Klaus* (Hrsg.), Theorie, 1965, S. 13-27.
  
- / *Sauernheimer, Karlhans* [Aussenwirtschaft, 1992]: Theorie der Aussenwirtschaft, 11., völlig überarb. und erw. Aufl., München: Vahlen, 1992.
  
- Salin, Edgar* [Lynkeus, 1963]: Lynkeus – Gestalten und Probleme aus Wirtschaft und Politik, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1963.
  
- Sawyer, Malcom C.* [Myrdal, 2000]: Gunnar Myrdal, in: *Arestis, Philip/Sawyer, Malcom C.* (Ed.), Biographical Dictionary, 2000, S. 424-432.
  
- Schefold, Bertram* (Hrsg.) [Studien, 1990]: Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie X (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, N. F., Bd. 115), Berlin: Duncker & Humblot, 1990.
  
- Schmidt, Karl-Heinz* [Theorie der produktiven Kräfte, 1990]: Lists Theorie der produktiven Kräfte, in: *Schefold, Bertram* (Hrsg.), Studien, 1990, S. 79-102.
  
- Schumpeter, Joseph Alois* [Geschichte, 1965]: Geschichte der ökonomischen Analyse (Grundriss der Sozialwissenschaft, Bd.6), 1. Bd., Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1965.
  
- Schuyler, Robert Livingston* (Ed.) [Josiah Tucker, 1931]: Josiah Tucker: A Selection from the Economic and Political Writings, New York: Columbia University Press, 1931.
  
- Senghaas, Dieter* [Weltwirtschaftsordnung, 1977]: Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik – Plädoyer für Dissoziation, Frankfurt: Suhrkamp, 1977.
  
- Sidgwick, Henry* [Principles, 1901]: The Principles of Political Economy, 3. ed., London, New York: Macmillan, 1901.
  
- Singer, Hans W.* [Distribution of Gains, 1950]: The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, orig. 1950, in: *Dutt, Amitava K.* (Ed.), Political Economy, 2002, vol. 3 : The Open Economy and the State in Development, S. 193-205.

*Skinner, Andrew S.* [Introduction, 1966]: Analytical Introduction, in: *Steuart, James*, *Principles*, 1767, S. Iviii-Ixxxiv.

- [Smith, 1988]: Smith, Adam, in: *Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.), Palgrave, 1988, vol. 4, S. 357-374.
- [Aspects, 1999]: James Steuart: aspects of economic policy, in: *Tortajada, Ramon* (Ed.), James Steuart, 1999, S. 139-150.

*Smith, Adam* [Wealth of Nations, 1776]: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (The Glasgow Edition of the Works and correspondence of Adam Smith, II), orig. 1776, 2 vol., Oxford: Clarendon Press, 1976.

*Sombart, Werner* [Der moderne Kapitalismus, 1927]: Der moderne Kapitalismus – Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart, 3 Bde., München, Leipzig: Duncker & Humblot, 1927.

*Sommer, Arthur* [System, 1927]: Friedrich Lists System der politischen Ökonomie (List-Studien: Untersuchungen zur Geschichte der Staatswissenschaften, Heft 1), Jena: Gustav Fischer, 1927.

[Friedrich List, 1927]: Friedrich List und Adam Müller, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 25. Bd, 1927 I, S. 345-376.

*Song, Byung-Nak* [Korean Economy, 1990]: The Rise of the Korean Economy, updated ed., Hong Kong: Oxford University Press, 1990.

*Soon, Cho* [Korean Economic Development, 1994]: The Dynamics of Korean Economic Development, Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994.

*Spannaus, Nancy/White Christopher* [Political Economy, 1996]: The Political Economy of the American Revolution, 2. ed., Washington D.C.: Executive Intelligence Review, 1996.

*Starbatty, Joachim (Hrsg.)* [Klassiker, 1989]: Klassiker des ökonomischen Denkens, 1. Bd.: Von Platon bis John Stuart Mill, München: C. H. Beck, 1989.

*Steuart, James* [Principles, 1767]: An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy (Scottish Economic Classics), orig. 1767, 2 vol., Edinburgh, London: Oliver & Boyd, 1966.

*Stevenhagen, Gerhard* [Geschichte, 1951]: Geschichte der Wirtschaftstheorie, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1951.

- Stiglitz, Joseph* [Globalisierung, 2002]: Die Schatten der Globalisierung, Berlin: Siedler, 2002.
- Stolper, Gustav* [German Economy, 1940]: German Economy, 1870-1940: Issues and Trends, New York: Reynal and Hitchcock, 1940.
- Strösslin, Werner* [Friedrich Lists Lehre, 1968]: Friedrich Lists Lehre von der wirtschaftlichen Entwicklung – Zur Geschichte von Entwicklungstheorie und –politik, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1968.
- Sylla, Richard* [Experimental Federalism, 2000]: Experimental Federalism: The Economics of American Government, 1789-1914, in: *Engermann, Stanley L./Gallman, Robert E.* (Ed.), Cambridge Economic History, 2000, vol. 2, S. 483-541.
- Targetti, Ferdinando* [Kaldor, 2000]: Nicholas Kaldor, in: *Arestis, Philip/Sawyer, Malcom C.* (Ed.), Biographical Dictionary, 2000, S. 343-352.
- Taussig, Frank W.* [Tariff History, 1888]: The Tariff History of the United States: A Series of Essays, New York, London: G. P. Putnam's Sons, 1888.
- [State Papers, 1892]: State Papers and Speeches on the Tariff (Reprints of Economic Classics), orig. 1892, Clifton: Augustus M. Kelley Publishers, 1972.
  - [Tariff Question, 1931]: Some Aspects of the Tariff Question: An Examination of the Development of American Industries under Protection (Reprints of Economic Classics), 3. ed., orig. 1931, Clifton: Augustus M. Kelley Publishers, 1972.
- Tilly, Richard H.* [Capital Formation in Germany, 1978]: Capital Formation in Germany in the Nineteenth Century, in: *Mathias, Peter/Postan, M. M.* (Ed.), Industrial Economies, 1978, S. 382-441.
- Tortajada, Ramon* (Ed.) [James Steuart, 1999]: The Economics of James Steuart (Routledge Studies in the History of Economics), London, New York: Routledge, 1999.
- Trebilcock, Clive* [Industrialization, 1981]: The Industrialization of the Continental Powers, 1780-1914, London, New York: Longman, 1981.
- Tribe, Keith* [Strategies, 1995]: Strategies of Economic Order: German Economic Discourse, 1750 – 1950, Cambridge, New York: Cambridge University Press, 1995.
- Tsuru, Shigeto* [Japan's Capitalism, 1993]: Japan's Capitalism: Creative Defeat and Beyond (Cambridge Economic Policies and Institutions), Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 1993.

- Tucker, Josiah* [Elements, 1755]: The Elements of Commerce and Theory of Taxes, orig. 1755, in: *Schuyler, Robert Livingston* (Ed.), Josiah Tucker, 1931.
- [Instructions, 1757]: Instructions for Travellers (Series of Reprints of Classic English Works on the History and Development of Economic Thought), orig. 1757, Wakefield: S. R. Publishers, New York: Johnson Reprint Corporation, 1970.
- Tullberg, Rita M.* (Ed.) [Alfred Marshall, 1990]: Alfred Marshall in Retrospect, New York: Edward Elgar, 1990.
- Venables, Anthony J.* [Trade and Trade Policy, 1984]: Trade and Trade Policy with Imperfect Competition: The Case of Identical Products and Free Entry, orig. 1984, in: *Neary, J. Peter*, International Trade, 1995, vol. 1, S. 285-303.
- Viner, Jacob* [Studies, 1937]: Studies in the Theory of International Trade, New York, London: Harper & Brothers, 1937.
- [International Trade, 1953]: International Trade and Economic Development – Lectures delivered at the National University of Brazil, Oxford: Clarendon Press, 1953.
- Weiler, Frank* [Infant-Industry-Argument, 1996]: Das “Infant-Industry”-Argument für protektionistische Massnahmen: Theoretische Einordnung und wirtschaftspolitische Relevanz (Hochschulschriften, Bd. 25), Marburg: Metropolis, 1996.
- Westphal, Larry E.* [Industrial Policy, 1990]: Industrial Policy in an Export-Propelled Economy: Lessons from South Korea’s Experience, in: Journal of Economic Perspectives, vol. 4, 3, Summer, 1990, S. 41-59.
- /*Kim, Kwang Suk* [Korea, 1982]: Korea, in: *Balassa, Bela* (Ed.), Development Strategies, 1982, S. 212-279.
- Whitaker, J. K.* [Marshall, 1988]: Marshall, Alfred, in: *Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter* (Ed.), Palgrave, 1988, vol. 3, S. 350-363.
- Williamson, John* (Ed.) [Latin American Adjustment, 1990]: Latin American Adjustment: How much has happened?, Washington: Institute for International Economics, 1990.
- [What Washington Means, 1990]: What Washington Means by Policy Reform, in: *Williamson, John* (Ed.), Latin American Adjustment, 1990, S. 5-20.
- Winkel, Harald* [Nationalökonomie, 1977]: Die Deutsche Nationalökonomie im 19. Jahrhundert (Erträge der Forschung, Bd. 74), Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1977.

*Wright, Gavin* [Industrial Success, 1990]: The Origins of American Industrial Success, 1879-1940, in: *American Economic Review*, 80 (4), September, 1990, S. 651-668.

*Yarranton, Andrew* [England's Improvement, 1677]: England's Improvement by Sea and Land, London: Everingham, 1677.

*Zank, Wolfgang* [Freiheit und Sozialismus, 1994]: Freiheit und Sozialismus, in: *Piper, Nikolaus* (Hrsg.), *Die grossen Ökonomen*, 1994, S. 55-60.